

электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 3(12)-2014



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

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

**ISSN 2225-1545**

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

***Редакционный совет:***

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

**Отв. ред. А.А. Зарайский**

Выпуск № 3(12) (июль-сентябрь, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

*Khvalynskiy D.S., PhD (economics),  
doctoral candidate, Altai state university,  
Russia, Barnaul*

## **THE WINNER'S UNCERTAINTY AS A REQUIREMENT OF THE OPTIMAL AUCTION**

For the first time the bid formation in the auctions was considered by a Nobel laureate W. Vickrey in 1961 [1]. In all standard forms of the auction the price of the contract goes to the second-largest value. This suggests that the revenue of all standard auctions depends on the difference in the first and the second values of contract, and from the veracity of the players when specifying their usefulness and on the revelation of the bidder's true value.

Consider the first of the indicated conditions. Does the "low" values in first-price auctions is equal to the second price in other auctions? The answer to this question depends on many assumptions. In particular, from the symmetry of the participants, independence of bids, risk aversion, symmetry, private or common values of contract, collusion, budgetary constraints, financial and other externalities. [1] Assumptions of the Revenue Equivalence Theorem are detailed by foreign researchers. These papers provides the basis for higher revenue or efficiency of each type of auction in non-standard conditions.

As for the second condition of auction's "profitability", it is mentioned much less frequently in the scientific literature. To my opinion, the main cause of value's revealing (and hence higher profitability) in auctions is not only the large number of bidders, but the subjective attitude of the winner to the likelihood of his victory in the auction.

For example, the participation of only one real player in the auction (formally, it may be a dozen firms affiliated with one real player) will lead to the conclusion of the contract with reserve price in all standard auctions. At the same time, if we make subjective uncertainty of the specified players that other participants are exclusively its affiliated companies, it will significantly increase the revenue of the auction. In particular, if we hide information about the number of participants in first-price auctions, the participant will have to take into account the possibility of non-receipt of the contract, and this risk will have a positive impact on revenue for the auctioneer.

The efforts of the auctioneer to attract additional participants in the auction by reducing barriers for entry or even subsidizing individual participants may increase the revenue of the auction. However, the results of these efforts lose its effect with the beginning of the auction, as the number of bidders become to be fixed for the player and he is able to form his bid in static conditions (to phone other bidders, to collude with them, to use "winner's curse" effect (for example, to place information in the mass media about the readiness "to fight" in the auction to the loss-making contract price or about the presence of insider information and so on), to scare other players with maintaining relations with the winner, etc. I.e. the player is able to gain confidence in obtaining the contract on favorable terms,

which, of course, will have a negative impact on the revenue of the auction for the auctioneer.

Thus, the effect of uncertainty of the bidder to win should be applied not only before the auction, but also after it, until the conclusion of the contract. Such an effect can be created very simply. We just need to prescribe the auctioneer's possibility of concluding contract after the end of the auction (on more favorable terms than the offer of the winner) with companies, which did not participate in the auction. For revealing of true value of the participants and the winner of the auction, it is possible to restrict them conclusion of contract on terms that are not offered during the auction.

However, the rules I proposed may turn the procedure of the auction in a simple collection of market prices. Therefore, it is necessary to provide certain guarantees to the winner of the auction, which could make him to participate in the auctions. It could be:

the duty of the auctioneer to sign the contract with the winner of the auction for the proposed final conditions after the time set for the search of more favorable offers (20 days after the auction will be more than enough);

preferences to the bidder of the auction for the price of a contract (10% of the contract price (additional profits from the participation in the auction) will be enough to attract companies to the auction and to compensate costs for such participation).

Thus, the possibility of concluding contract with any interested person at a price 10% greater than the offer of the winner will provide a direct impact on the mechanism for determining the winning bid in the auction. The winner will have to form his bid, focusing on the price of the strongest competitor not only among the bidders, but also in the relevant market as a whole. It is expected to bring the bid of the winner to the real value, i.e. to the dominant strategy to bid his real value. So we will get an optimal auction by Myerson [2].

In English auction, the proposed rules will also require an unlimited "step" bidding for the winner to provide real value for the contract.

In second-price auction a bidder has the ability to provide real value for the contract, but the contract is concluded at the second best price. This will require the additional rule «the possibility to increase the contract price of the winner to the price proposed after the auction present according the size preferences of the winner, of course).

In first-price auction we do not need any additional rules as a bidder initially has the ability to provide real value for the contract and the contract is concluded at a given price.

#### **References:**

1. Vickrey W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders. Journal of Finance, 1961, vol. 16, pp. 8-37.
2. Myerson, R. Optimal Auction Design, Mathematics of Operations Research. 1981. No. 6, P. 58-73.

## **КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ЛОВУШКИ**

**Ключевые слова:** кредитная карта, льготный период, задолженность со временем, неудачное закрытие кредитной карты, выпуск кредитной карты.

**Аннотация:** в статье рассказывается о кредитных картах и возможных ловушках, с которыми может столкнуться клиент при оформлении и использовании карты, а также рассматриваются выходы из сложившихся трудностей.

Кредитная карта – это банковская пластиковая карта, на которую начисляется денежная сумма выданного клиенту кредита. Во всем мире кредитные карты считаются основным видом замены потребительского кредита. С кредитной картой можно легко и просто воспользоваться средствами банка для оплаты своих расходов.

В России пластиковые карты активно распространяются в течение последних семи-восьми лет, выпущено около 120 млн. банковских карт, почти половина из них – кредитные.

Многие граждане России, успев хотя бы раз воспользоваться кредитной картой и оценить все прелести и удобства пользования данным платежным инструментом, уже не могут отказаться от него.

Доля кредитных карт на российском рынке сейчас составляет около 10-15% от общего количества пластиковых карт.

В России в этом году продолжается рост карточного кредитования.

Например: за первую половину 2014 года количество пользователей пластиковых кредитных карт возросло на целых 19% [1].

По словам директора розничного бизнеса и управления региональной сетью «Росгосстрах Банка» Вилена Ли, кредитование по кредитным картам в 2013 году стремительно обогнало рост темпа общего кредитования: его показатель составил 47%. В этом году темпы останутся тоже достаточно высокими [2].

Почему же спрос на этот платежный инструмент все растет и не падает? Все дело в удобстве и практичности кредитных карт. Но, не смотря на все прелести и удобства использования кредитной карты, нередко её владелец может попасть в ловушку, которая может дорого ему обойтись. Банки очень часто скрывают множество подводных камней. Данные подводные камни я и хочу рассмотреть в своей статье и предложить возможные выходы из сложившихся трудностей.



Для начала хотелось бы сказать, что любая ловушка банка – это, как правило, ошибка самого клиента. Она может возникнуть из-за невнимательного прочтения договора, некомпетентности в основных аспектах кредитования.

Основные ловушки банков:

1. Льготный период.
2. Задолженность со временем.
3. Неудачное закрытие кредитной карты или кредита.
4. Выпуск кредитной карты без ведома клиента.

Льготный период

Банки очень любят завлекать клиентов рекламными предложениями, связанными с длительностью льготного периода кредитования. На многих кредитных картах предусмотрено определённое число дней, в которые пользоваться средствами банка можно без начисления процентов.

Важно помнить, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Поэтому следует обратить внимание на следующие нюансы:

- льготный период, как правило, предполагает безналичные расчёта, на снятие наличных денежных средств он чаще всего не распространяется;

- длительность льготного периода на деле может отсчитываться не от даты покупки, а от даты выписки по карте или даты активации карты;

- если нет процентов – это ещё не говорит, что платить ничего не придётся, в таких случаях возможна комиссия, и чаще всего она ежемесячная;

- чтобы по операциям не начислялись проценты, необходимо полностью погасить задолженность по карте до даты очередного платежа.

Если вы уже всё - таки решили приобрести кредитную карту, в – первую очередь следует внимательно изучить кредитный договор и уточнить на все ли способы использования карты распространяется льгота.

Задолженность со временем.

Часто сотрудники банков предлагают нам оформить кредитную карту так, просто, может вдруг понадобится, уверяя нас, что всё это совершенно бесплатно.

Теоретически, если вы не пользуетесь картой, то задолженность не должна возникнуть. Тем не менее, на практике существует много разнообразных тонкостей и особенностей тарифов, которые легко могут превратить положительный баланс карты в отрицательный. А

вслед за этим начнут начисляться штрафы, о которых владелец карты может и не подозревать.

Поэтому здесь важно заметить:

- кредитные карты обычно всегда имеют комиссию за обслуживание;
- комиссия взимается также за выпуск кредитной карты;
- возможно обязательное страхование денежных средств;
- штраф за неиспользование кредитных средств;
- платные услуги смс – информирования.

Чтобы избежать подобных ситуаций нужно тщательно изучить ваш тарифный план по карте и время от времени проверять баланс карты одним из удобных для вас способом.

Способы проверки баланса кредитной карты:

- отделение банка;
- банкоматах;
- интернет – банк;
- мобильный – банк;
- смс – банк;
- контакт – центр.

Неудачное закрытие кредитной карты или кредита

Нередко случается, что владельцы кредитных карт думают, что они погасили задолженность и отказались от карты, а на самом деле по документам не только не сделали это, но и остались должны банку. Это может быть вызвано как невнимательностью к оставшимся «копейкам», так и тем, что банкомат прислал деньги с опозданием или с комиссией и, следовательно, были начислены штрафы. Здесь очень важно правильно закрыть карту. Для этого клиент должен обратиться в банк и узнать есть ли на его карте долг. Если долг имеется, то нужно обязательно его погасить. После полного погашения задолженности следует сдать карту в банк и написать заявление на закрытие счёта карты. Банк обязан выдать клиенту справку об отсутствии кредитной задолженности. Сотрудник банка обязан в присутствии клиента сделать разрез карты вдоль магнитной полосы. В дальнейшем карта уничтожается.

Таким образом, если вы не хотите оставаться в должниках у банка или испортить себе кредитную историю следует закрывать кредит заранее, если вы делаете это через банкомат, или лично обращаться в банк и получать справку о закрытии счёта.

Выпуск кредитной карты без ведома клиента

Часто случается, что после истечения срока использования предыдущей кредитной карты банки без уведомления клиента выпускают новую. В таких случаях происходит формирование кредитной задолженности путём начисления комиссий.

Как правило, выпуск новой карты взамен старой происходит автоматически в течение последнего месяца действия карты. Поэтому, если

клиент не желает продлевать сотрудничество, он должен за полтора месяца до даты, указанной на карте, обратиться в банк с просьбой расторгнуть договор. Для этого нужно написать письменное заявление. Счёт может быть закрыт только при полном выполнении оговорённых в договоре обязательств, как со стороны банка, так и со стороны клиента.

Казалось бы, что просто и легко пользоваться кредитной картой. Однако эта простота и лёгкость могут дорого обойтись её владельцу, если тот не будет постоянно контролировать ситуацию на всех этапах пользования картой – от выбора карты и прочтения договора до её закрытия.

#### **Использованные источники:**

- 1.Статья «Статистика использования кредитных карт» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://kredit-onlain-poluchite.ru/статьи/статистика-использования-кредитных-карт.html>
2. Newsme Экономика Статья « Российские банки в 2014 году сделают ставку на развитие кредитных карт». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://newsme.com.ua/business/economic/2375660>

*Абинов А.К.  
студент 3 курса  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации  
Россия, г. Москва*

### **НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются вопросы государственного финансового регулирования с применением налоговых методов

**Ключевые слова:** налоги, государственное регулирование.

Налоговое регулирование относится к косвенным методам государственного воздействия на социально-экономическое развитие общества. В основе налогового регулирования, как и других косвенных методов государственного влияния, лежит воздействие на экономические интересы хозяйствующих субъектов. Экономическая природа налогов создает основу для использования их в качестве стимула предпринимательской деятельности.

Налоговое регулирование непосредственно связано с экономической природой налогов. Обязательность уплаты налогов, которая предопределена их законодательным характером, а также индивидуальная безвозмездность налогов — это лишь форма проявления экономической сути. Налоги — это не просто вид финансового платежа, посредством которого осуществляется законодательное изъятие части дохода хозяйствующего субъекта. За уплатой



налогов скрываются экономические отношения, а именно отношения перераспределения ВВП. Налоги — это отношения, которые возникают между государством и налогоплательщиками (хозяйствующими субъектами) по поводу перераспределения ВВП с целью формирования доходной части бюджета. Внутренний валовой продукт создается хозяйствующими субъектами, а государство в силу закона изымает определенную его часть для формирования государственных финансовых ресурсов. Результаты такого рода изъятия неоднозначны как для налогоплательщиков, так и для государства.

При поверхностном взгляде создается впечатление, что налоговые отношения порождают лишь противоречие интересов государства и налогоплательщиков. Налогоплательщик стремится к сохранению созданного им дохода, который он может по собственному усмотрению использовать как на потребление, так и на сбережение, инвестирование. При этом бизнес сам определяет пропорции распределения дохода на потребление и инвестирование. Налогоплательщик рассматривает налоги как узаконенное изъятие своего дохода, определенное нарушение своих прав собственности. Кроме того, для налогоплательщика налоги выступают законодательно установленным расходом, который, в отличие от других видов обязательных платежей, непосредственно не вытекает из самого воспроизводственного процесса. В такой ситуации у налогоплательщика рождается естественный интерес снижения таких “неестественных” с его точки зрения расходов. Налогоплательщиками разработан целый арсенал инструментов реализации своего экономического интереса по снижению объема налоговых платежей которые носят как легитимный (налоговое планирование, налоговая оптимизация), так и нелегитимный характер (уклонение от налогов, уход от налогов, обход и минимизация налогов).

Экономический интерес другого участника налоговых отношений (государства) заключается, казалось бы, в постоянном увеличении налогов для формирования все больших объемов государственных доходов. Однако более пристальный взгляд на налоговые отношения позволяет увидеть иной расклад интересов участников налоговых отношений. С одной стороны, государство далеко не всегда может получить желаемый финансовый эффект от увеличения налогов. При неумелом наращивании налоговой нагрузки на экономику государство будет нести ощутимые как финансовые, так и экономические потери. С другой стороны, и налогоплательщик как хозяйствующий субъект может получить экономический выигрыш от увеличения налогов.

Первое утверждение вряд ли вызывает возражение. Со второй половины XXв. широко известна даже, среди неспециалистов кривая Лаффера, которая демонстрирует зависимость между ростом налоговой нагрузки и объемами доходной части бюджета. Результаты научных исследований этого американского ученого позволяют говорить о том, что

чрезмерная налоговая нагрузка ведет к снижению темпов экономического роста, к усилению кризисных явлений в экономике. В определенной ситуации необоснованная налоговая нагрузка может вызвать рецессию производства.

Национальная оборона, правопорядок, судебная система обеспечивают сохранность бизнеса. Государственное финансирование образования, здравоохранения, культуры позволяет бизнесу получить доступ к трудовым ресурсам необходимого уровня качества. Создание за счет бюджетных средств современной инфраструктуры, развитие фундаментальной науки во многом обеспечивают жизнеспособность современного бизнеса и потенциал его дальнейшего развития. Следует обратить внимание на то, что именно концентрация финансовых ресурсов в бюджете государства с их последующим распределением обеспечивает синергетический эффект необходимых для развития бизнеса потребностей, таких как безопасность, инфраструктура, наличие фактора груга и его качество, научные разработки и пр.

У государства есть выбор инструментов социально-экономической политики. Наряду с применением налоговых льгот и освобождений (косвенным субсидированием) могут осуществляться программы расходования бюджетных средств (прямое субсидирование). Гак, поддержка организаций, осуществляющих инновационную деятельность, может одновременно осуществляться через выделение субсидий и предоставление определенных налоговых льгот (например, освобождение от уплаты НДС, применение повышающих коэффициентов при начислении амортизации и пр.).

В то же время (и часто как раз в связи с тем, что в рамках программ расходования бюджетных средств возможно точечное определение объекта и соответственно адресное предоставление средств) прямое субсидирование характеризуется неполным покрытием и большей избирательностью, чем стимулирование через налоговую систему. Государственное регулирование имеет более прямой и быстрый эффект, чем регулирование через налоговые льготы, потому что прямо и непосредственно воздействует на соответствующий объект. В обычной практике может реализовываться исполнительной властью без одобрения законодательной и, таким образом, является наиболее оперативным способом реагирования.

Налоговое регулирование выступает неотъемлемой частью налоговой политики государства. В соответствии с определением В. Г. Панкова налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также *развития экономики страны за счет перераспределения ресурсов*. При проведении налоговой политики государство преследует определенные цели, которые отражают функции

налогов.

#### **Использованные источники:**

1. Гончаренко, Л.И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения/ Л.И. Гончаренко// Налоги и налогообложение.- 2009.- №1
2. Доклад об экономике в России// Всемирный Банк.-2011.-№ 24
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 2011. Т1.
4. Кушлин В.И. Государственное регулирование экономики - М: РАГС, 2010

*Абинов А.К.*

*студент 3 курса*

*Финансовый университет при*

*Правительстве Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **НАУЧНЫЕ ШКОЛЫ О НЕОБХОДИМОСТИ И РОЛИ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** Активизация научных исследований и дискуссий о роли государства в современной рыночной экономике, необходимости, границах и эффективности государственного финансового вмешательства в экономические и социальные процессы была вызвана недавним мировым финансовым кризисом 2007— 2009 гг. Кризис поколебал уверенность в совершенстве моделей, построенных в духе экономики предложения, либерализма. В настоящее время необходимость государственного регулирования рыночной экономики признается всеми, хотя мера и методы вмешательства государства в хозяйственную деятельность предпринимателей принимаются по-разному.

**Ключевые слова:** экономическая теория, государственное регулирование, кейнсианство.

Дж. Стиглиц отмечает, что «за последние два столетия экономисты пришли к признанию того, что рынок не всегда работает так совершенно, как предполагает большинство горячих приверженцев свободного рынка, чему немало примеров».

С определенной долей условности можно выделить два основных направления при решении вопроса о государственном финансовом вмешательстве в условиях рыночной экономики в современной науке: последователей неоклассической школы, включая монетаристов, неоинституционалистов, с одной стороны, и неокейнсианцев, с другой. Первое направление приветствует принципы либеральной экономики и невмешательство государства в экономические процессы. Второе — принципы использования финансовых инструментов государством, включая налоги и расходы бюджетов бюджетной системы для достижения макроэкономической сбалансированности и устойчивого роста. Но как

отмечают П. Самуэльсон и У. Нордхаус, «взгляды кейнсианской, старой и новой классической, монетаристской и т.д. школ хорошо увязываются между собой, если рассматривать их как углубленный анализ тех или иных аспектов потребительских ожиданий, рыночного равновесия и совокупного спроса».

В зарубежной литературе впервые о необходимости государственного вмешательства в рыночную экономику писали Дж. М. Кейнс и представители стокгольмской школы. Такую необходимость экономисты связывают с «провалами рынка».

Преодоление «провалов рынка» может осуществляться правовым регулированием (например, законодательным установлением минимального размера оплаты труда), но государство также использует экономические инструменты, к которым относятся и финансовые.

Именно варьирование разницы между доходами и расходами бюджетов органов государственной власти (местного самоуправления), по мнению Дж. М. Кейнса, обеспечивает влияние на совокупный спрос, а через него - на величину совокупного предложения. Коэффициенты, которые отражают такую зависимость, получили название фискальных мультипликаторов.

В научной литературе есть и другие определения фискальных мультипликаторов. Например, фискальный мультипликатор — это отношение изменения объемов ВВП или ВНП к экзогенному изменению бюджетного дефицита по сравнению с их базовыми уровнями (часто используется отношение объемов производства к структурному дефициту).

Оценить кумулятивный эффект от проведения бюджетно-налоговой политики на изменение деловой активности и роста производства достаточно сложно. В соответствии с теорией это следует делать при нулевых ставках рефинансирования, что на практике не всегда возможно. Определенные сложности могут быть связаны с учетом влияния мер, проводимых в других странах, а также временных факторов. Для оценки фискальных мультипликаторов используются различные модели, в том числе VAR, DSGE и др.

Логическим продолжением кейнсианской теории является классическая теория государственных и муниципальных финансов Р. Масгрейва, который среди важнейших функций государства называл корректировку существующего распределения доходов и богатства с целью обеспечения соответствия общественным предоставлениям о «честном» и «справедливом» распределении (перераспределительная функция), а также использование бюджетной политики как «средства обеспечения высокой занятости, разумного уровня цен и соответствующего уровня экономического роста с учетом влияния на торговый и платежный балансы» (стабилизационная функция). Эти функции были сформулированы в первой половине XX в.

В конце XX в. возник вопрос о том, не меняют ли процессы глобализации функции современного государства, не означают ли системные рыночные преобразования в бывших странах с централизованной плановой экономикой отказ от дистрибьютивной и стабилизационной функций. Эксперты Всемирного банка в рамках исследования, проведенного в 1979 г., отмечают, что модель развития, при которой государство доминировало, провалилась, но, то, же самое происходит и с развитием без участия государства.

Академик Д. С. Львов писал: «... мы не можем согласиться... с идеологией максимального вытеснения государства из экономики. Потребность в эффективном государственном вмешательстве вызвана как кратко - так и долгосрочными проблемами, стоящими перед страной».

В практической деятельности при разработке финансовой политики правительства США и Великобритании в 1970-е гг. теории Дж. М. Кейнса и его последователей сменили на теорию экономики предложения, отражающей монетаристские взгляды и подходы неоклассиков. Например, наряду с проблемами «провала рынков» Д. Брюммерхофф предлагает рассматривать несовершенство государства, включая несовершенство коллективного выбора, особенностей государственных (муниципальных) услуг.

Но кризис 2007—2009 гг. подверг сомнению безупречность позиции максимальной либерализации экономики и сокращения вмешательства государства в экономические и социальные процессы.

#### **Использованные источники:**

1. Самуэльсон П.А., Нордхаус БД. Экономика. М., 2012.
2. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/ пер. с англ.- М.: изд-во МГУ;ИНФРА 1997.
3. Сумароков, В.Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования/ В.Н. Сумароков.- М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Абрамова, М.А. Эффективность денежно-кредитной политики в условиях "ловушки ликвидности" / М.А. Абрамова// РИСК.-2012-№1

*Абинов А.К.  
студент 3 курса  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

#### **НЕНАЛОГОВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются вопросы государственного финансового регулирования экономики с помощью неналоговых методов.



**Ключевые слова:** страховые взносы, государственное регулирование, таможенные пошлины.

Основная часть доходов бюджетов разных уровней формируется на основе налоговых поступлений, но налоги не единственный источник государственных и муниципальных доходов. Формирование неналоговых доходов бюджетов бюджетной системы и фондов социального страхования также оказывает значительное влияние на воспроизводственные процессы и мотивацию участников этих процессов, поэтому условия связанных с ними платежей субъектов хозяйствования, отдельных граждан также определяют методы финансового регулирования.

1. Методы финансового регулирования, связанные с уплатой страховых взносов на социальное страхование.

Доходы фондов социального страхования занимают значительное место в составе государственных и муниципальных доходов. Так, если в среднем по странам ОЭСР их доля в общей сумме государственных и муниципальных доходов составляла в 2009 г. 20,3%, то в ФРГ — 36,5%. Основной источник формирования фондов социального страхования - страховые взносы, которые национальным законодательством большинства стран и международными стандартами статистики государственных и муниципальных финансов к налогам не относят.

В отличие от налогов, представляющих индивидуально безвозмездные платежи в бюджеты разных уровней для выполнения функций публично-правовых образований, взносы на социальное страхование предназначены для компенсации утраченного заработка при наступлении страхового случая, приведшего к постоянной или временной утрате трудоспособности или потери доходов в связи со смертью кормильца («отложенная заработная плата»).

2. Таможенное регулирование.

На данный момент отсутствует единство в законодательстве разных стран по поводу отнесения таможенных пошлин и сборов к налогам. В Российской Федерации, как и в США, таможенные пошлины классифицируются как неналоговые доходы федерального бюджета, в Германии — как налоговые. В соответствии с международными стандартами статистики государственных финансов таможенные пошлины и сборы отражаются в составе группы налогов.

Основные методы таможенного регулирования связаны с повышением или понижением экспортных и импортных тарифов, освобождением от уплаты таможенных пошлин и сборов. В настоящее время в рамках соответствующих таможенных союзов, и ВТО (как правопреемницы Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ)) страны участницы ограничены в возможностях введения протекционизма отечественных производителей и отечественных товаров.

Не только уровень таможенных тарифов, воздействует на

предпринимательскую активность, инвестиционную привлекательность, но и организация таможенных процедур. Так, в соответствии с докладом Всемирного экономического форума (ВЭФ) «Глобальная конкурентоспособность 2009/2010» по сложности таможенных процедур Российская Федерация занимала 130-е место.

Таможенное регулирование может быть связано с другими методами финансового регулирования, когда за счет бюджетных средств компенсируются уплаченные таможенные пошлины.

3. Льготное предоставление государственного или муниципального имущества в аренду

У субъектов малого бизнеса и некоммерческих организаций арендные платежи занимают значительный (а иногда и наибольший удельный вес) в расходах. Льготные условия аренды помещений и оборудования, находящихся в государственной и муниципальной собственности, с одной стороны, сокращают объем неналоговых доходов соответствующего бюджета, с другой — обеспечивают снижение затрат в рамках деятельности, предусматривающей государственную поддержку.

4. Решение вопроса о распределении прибыли организаций, находящихся в государственной (муниципальной) собственности, как метод финансового регулирования

В государственной или муниципальной собственности могут полностью или частично находиться отдельные производства. Например, в США государство имеет монополию на доставку авиакорреспонденции, государственными компаниями обеспечивается часть производства и продажи электроэнергии, государственной компанией является Амтрак, которая обеспечивает систему национальных железнодорожных перевозок и др. Во многих странах есть компании, которые полностью или частично находятся в государственной (муниципальной) собственности.

Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования являются собственниками не только государственных и муниципальных учреждений, но и унитарных предприятий, а также выступают акционерами закрытых и открытых акционерных обществ. По данным Росстата, в 2011 г. 2,4% организаций находилось в государственной собственности, 4,9% — в муниципальной. Коммерческие организации распределяют прибыль между собственниками, а если собственником выступает публично-правовое образование, то часть прибыли в виде неналоговых платежей может поступать в соответствующий бюджет или направляться на развитие организации.

На 1 декабря 2012 г. с начала года г, федеральный, региональные и местные бюджеты поступило 170 млрд руб. в виде прибыли, приходящейся на доли к уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям.

Основная часть неналоговых методов финансового регулирования связана с государственными расходами.

**Использованные источники:**

1. Болдырев, Г.И. Подоходный налог на Западе и в России/ Г.И. Болдырев.- Ленинград, 1924г.
2. Бюджетные и налоговые реформы в обществе: сравнительный анализ Франции и России / под ред. Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной.- М. : Финансовый Университет, 2011.
3. Брюммерхофф, Д. Теория государственных финансов / под. Ред. А.Л. Кудрина, В.Д. Дзагоева; пер. с 7го немецкого издания.- Владикавказ 2001г
4. Глазьев, С.Ю. О стратегии развития экономики России: пренприт/ под ред. С.Ю. Глазьева 2011г

*Абинов А.К.  
студент 3 курса  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации  
Россия, г. Москва*

**ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО  
РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается дискуссионный вопрос об объектах финансового регулирования.

**Ключевые слова:** финансы, государственное регулирование.

Дискуссия об объектах финансового регулирования в первую очередь касается видов деятельности и соответствующих институтов. Принципы рыночной экономики предполагают равные условия участия субъектов предпринимательской деятельности в том или ином сегменте рынка, поэтому, как правило, налоговое, бюджетное, отраслевое законодательство разных стран предусматривает поддержку (или ограничение) конкретного вида деятельности, но не конкретного субъекта, его осуществляющего.

Вместе с тем в истории разных стран есть, удачные примеры создания институтов развития, которые выступили тем звеном, за которое можно было «поднять всю цепь».

Меры государственной финансовой поддержки могут касаться как передовых отраслей экономики, так и отраслей, традиционных для данной страны, в первую очередь сельского хозяйства, но в условиях современных международных договоренностей такая поддержка имеет ограничения.

В Китае одним из инструментов отраслевых сдвигов, стимулов развития производств с высоким уровнем переработки является возврат НДС только при экспорте продукции перерабатывающей промышленности, но не при экспорте сырья.

Дискуссионным во многих странах является вопрос о возможности и целесообразности выравнивания уровней развития отдельных территорий. В

США в соответствии с гипотезой Ч. Тибу основной идеей является принцип свободной миграции индивидуумов, стимулирующий региональные и муниципальные органы к конкуренции, и следовательно, совершенствованию государственных и муниципальных услуг. США — одна из немногих стран, в которой нет нецелевых трансфертов — все трансферты из федерального бюджета бюджетам штатов носят исключительно целевой характер. В ФРГ конституционно закреплены равные права всем гражданам, независимо от места их проживания, этот постулат является основой не только вертикального, но и горизонтального бюджетного выравнивания, при этом значительные перечисления идут из западных земель в пользу восточных, вызывая недовольство среди жителей наиболее развитых земель (например, Баварии).

Очевидно, что наиболее эффективен подход, при котором есть целевые программы развития территории, предусматривающие не только увеличение доли бюджетных средств, приходящихся на каждого ее жителя, но и стимулирование конкретного вида деятельности, развития инфраструктуры.

Объектом финансового регулирования является также социальная структура общества в соответствии с дистрибутивной функцией государства. В отношении данного объекта регулирования дискуссия ведется по поводу получателей социальных выплат: ими должны быть застрахованные по социальному страхованию независимого от среднедушевого дохода в семье или наиболее нуждающиеся г, социальной помощи? В условиях ипотечного кризиса в США дилемма возникла между получателями государственной финансовой поддержки: заемщиками по ипотечному кредиту или банками-кредиторами? Основные выплаты в условиях кризиса из федерального бюджета в США были ориентированы на заемщиков.

В целом увеличение социальных выплат может стимулировать в кризисный период предпринимательскую активность.

Определение цели, задач и объектов финансового регулирования формирует соответствующие его направления (стимулирование инвестиционной деятельности, развитие инноваций, обеспечение социальной стабильности и решение других социальных задач), часть которых будет рассмотрена в следующих главах.

При определении укрупненных объектов финансового регулирования следует помнить, что и в каждом конкретном случае плательщиком обязательных платежей в бюджеты разных уровней, получателем налоговых, таможенных и иных льгот, а также субсидий и социальных выплат выступают конкретные физические и юридические лица, и даже при территориальном выравнивании конечным получателем программ развития территорий или механизмов бюджетного выравнивания является население территории в целом, а также действующие на ней субъекты предпринимательской деятельности. С учетом того факта, что финансовое

регулирование приводит к изменению доходов и расходов физических и юридических лиц, можно согласиться с позицией представителей СПбГЭУ(Санкт Петербургского экономического университета) о том, что объектами финансового регулирования выступают доходы и расходы участников общественной системы.

В том случае, если под финансовым регулированием понимается регулирование финансового рынка, то объектами регулирования выступают те или иные финансовые организации (банки, страховые компании, инвестиционные компании, фондовые и валютные биржи, негосударственные пенсионные фонды и т.д.), а также их деятельность.

Прямое регулирование предполагает непосредственное воздействие на объект регулирования (физическое или юридическое лицо, группу этих лиц, осуществляющих соответствующий вид деятельности, относящиеся к соответствующему публично-правовому образованию или соответствующей социальной группе), косвенное — опосредованное воздействие через его контрагентов. Например, если объектом регулирования выступает субъект малого бизнеса, то при предоставлении субсидии непосредственно индивидуальному предпринимателю (организации, относящейся к субъектам малого бизнеса) мы имеем дело с прямым регулированием, в то время как при субсидировании ставки банковского кредита осуществляется косвенное регулирование. При выборе формы регулирования очень важно не сменить объект регулирования.

В ряде случаев представляется сложным определить форму финансового регулирования. Например, пониженная ставка НДС — это поддержка производителя товара, работ, услуг или его потребителей? Данная проблема касается не только косвенных налогов, являющихся ценообразующим фактором. При соответствующей конъюнктуре производители могут все расходы, связанные с уплатой и прямых, и косвенных налогов, перенести на потребителя.

#### **Использованные источники:**

1. Сумароков, В.Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования / В.Н. Сумароков.- М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Абрамова, М.А. Эффективность денежно-кредитной политики в условиях "ловушки ликвидности" / М.А. Абрамова// РИСК.-2012-№1
3. Финансы : учебник для вузов / под ред. М. В. Романовского, О. Р. Врублевской, Б. М. Сабанти. М. : Юрайт, 2010. С. 98.
4. Гарант: Законодательство с комментариями [www.garant.ru](http://www.garant.ru)



## ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ: ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

**Аннотация:** В данной статье рассматривается политика Банка России, основные его инструменты и механизмы через которые он осуществляет данную политику.

**Ключевые слова:** Центральный Банк, государственное регулирование, Банк России, кредит, ставка рефинансирования.

Процентная политика Банка России — одно из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики. Процентная политика ориентирована на регулирование ставок процента в рамках системы рефинансирования центральным банком кредитных организаций, которая представляет собой совокупность институтов, методов и инструментов позволяющих центральному банку регулировать ликвидность банковского сектора, а кредитным организациям управлять собственной ликвидностью и формировать стабильную ресурсную базу.

Кредиты рефинансирования предоставляются, как правило, финансово устойчивым банкам, испытывающим временную нехватку ликвидных средств. Тем самым центральный банк реализует функцию как кредитора последней инстанции, осуществляя прямое кредитование кредитных организаций и косвенное воздействие на условия рефинансирования кредитных организаций путем установления ценовых ориентиров, прежде всего, ставки рефинансирования.

Назначение процентной политики:

- на макроуровне — регулирование величины денежной массы как совокупности денежных агрегатов, элементы которых создаются на кредитной основе в процессе кредитования базового сектора экономики;
- **на микроуровне — регулирование ликвидности кредитных организаций, влияние на процентные ставки по кредитам, предоставляемым предприятиям реального сектора экономики, формирование стабильной ресурсной базы банков, снижение уровня рисков банковской деятельности.**

В кредитной политике Банк России использует различные виды процентных ставок, но ключевую роль обычно играет *ставка рефинансирования*, которая является одним из основных макроэкономических индикаторов финансового рынка.

Именно размер ставки рефинансирования является основой действия трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования, известного как «процентный канал» влияния денежно-кредитной политики

на воспроизводственные процессы. Традиционный механизм действия «процентного канала» может быть представлен следующим образом: если целью центрального банка является проведение рестрикционной денежно-кредитной политики с целью сокращения денежной массы и последовательного сдерживания инфляции, то может наблюдаться удорожание рефинансирования кредитных организаций (как следствие увеличения процентной ставки) и, соответственно, сокращение их кредитного потенциала.

Эффекты такой политики будут реальными, если:

- инфляция носит монетарный характер;
- ставка рефинансирования является «работающим инструментом», ее изменение реально определяет спрос на кредиты центрального банка, при этом денежный рынок должен иметь тесную связь с рынком кредитов реальному сектору экономики. Только в этом случае через управление ликвидностью и условиями фондирования банки будут проецировать конъюнктуру денежного рынка на кредитный рынок и в последующем на рынок реального сектора экономики. В противном случае осуществляемое центральным банком управление процентной ставкой не даст ожидаемых результатов с точки зрения реального экономического роста и модернизации экономики. **Величина процентной ставки должна обеспечивать разумный баланс между инфляцией и рентабельностью большинства фирм-заемщиков;**

- **ставка рефинансирования** при ее повышении не будет фактором инфляции **при условии** учета этих изменений в **налоговой политике;**

- **динамика** изменения ставки рефинансирования не противоречит **тенденциям** ставок на денежном рынке: если на **межбанковском рынке** наблюдается понижательная тенденция, **то кредитные организации** предпочтут межбанковские кредиты. **При этом денежный рынок** (прежде всего, межбанковское кредитование и РЕПО) **должен** быть достаточно глубоким и ликвидным не только на **сегменте «Овернайт»**, но и на более длинных отрезках времени.

Если рассматривать долгосрочное влияние роста ставки рефинансирования на воспроизводственные процессы, то стоит также учитывать состояние и тенденции развития кредитного рынка и кредитной системы страны, а именно:

- временные лаги процентной политики, через которые ставка может оказать влияние на инфляционные ожидания состояние реального сектора экономики;

- К каким последствиям приведет сокращение кредитования экономики, что более негативно повлияет на экономику на той или иной фазе экономического цикла: инфляция или уменьшение кредитной экспансии. При прочих равных условиях в случае действенного повышения учетной ставки стоимость рефинансирования для коммерческих банков

удорожается, что ведет в итоге к росту стоимости кредитов в стране;

- к каким последствиям в депозитной политике банков приведёт рост ставки рефинансирования: если к росту ставок по депозитам при условии доверия населения к банковской системе, то кредитные ресурсы банков могут возрасти за счет этого ресурса;

- не будут ли банки «передавать» кредитование небанковским кредитным организациям, иным финансовым посредникам, не являющимся кредитным организациям (речь идет, конечно, о потребительских кредитах, кредитах малому и среднему бизнесу);

- не прибегнут ли банки к заимствованиям на внешнем рынке в условиях либерализации их внешнеэкономических связей;

- как **изменение** ставки рефинансирования скажется **на последующем изменении** стоимости ценных бумаг. При корректировке процентной **ставки** необходимо принимать во внимание потенциальные эффекты изменения цен на финансовые активы (недвижимость, облигации, акции, валютный курс) с целью **предупреждения** возможных финансовых дисбалансов;

Таким образом, процентная политика Банка России в последнее время заключается в таком регулировании процентных ставок по операциям на денежном рынке, которое обеспечивало бы их снижение в реальном выражении с одновременным поддержанием необходимого уровня ликвидности банковской системы и удлинением сроков фондирования со стороны регулятора.

#### **Использованные источники:**

1. Донцова Л.В. Вопросы государственного регулирования экономики: основные направления и формы, 2012
2. Батчаев А.Р. Государственное регулирование экономики - М: ОЛИМП Бизнес, 2010
3. Брыкин А. Логистическая концепция государственного регулирования /«Экономист» - 2009, №2 с. 8-10
4. Видяпин В.И. Экономическая теория, учебник – М:ИНФРА-М, 2008

*Абинов А.К.*

*студент 3 курса*

*Финансовый университет при*

*Правительстве Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается сущность государственного финансового регулирования экономики. Рассматриваются основные методы.

**Ключевые слова:** финансы, государственное регулирование,

финансовое стимулирование, финансовое сдерживание.

*Финансовое регулирование* — это воздействие на экономические и социальные процессы, направленное на предотвращение возможных или устранение имеющихся диспропорций, обеспечение развития передовых технологий и социальной стабильности путем концентрации финансовых ресурсов в одних сегментах рынка и ограничения роста финансовых ресурсов в других.

Основные методы финансового воздействия связаны с государственными и муниципальными финансами: государственными и муниципальными доходами, расходами, заимствованиями, гарантиями.

Из данного определения вытекает, что финансовое регулирование может предполагать финансовое стимулирование и финансовое сдерживание.

Существуют и другие подходы к определению финансового регулирования. В современных научных исследованиях, в которых отражается институциональный подход, финансовое регулирование связывают с так называемой вторичной функцией государства — созданием и поддержанием инфраструктуры для рыночной экономики. «Неоинституциональная интерпретация понятия инфраструктуры включает в себя создание работоспособного института прав собственности как системы отношений, связанных с возникновением и перемещением (трансакцией) определенных прав между экономическими субъектами, поддержание в экономике определенных “правил игры”, или правопорядка, и финансирования государством части транзакционных издержек». Близким к данному определению финансового регулирования подходом является нередкое в зарубежных и некоторых российских источниках отождествление понятий «финансовое регулирование» и государственное регулирование рынка финансовых услуг. В этом случае основные методы регулирования связаны с соответствующими правилами, ограничениями, формами надзора, лишь в отдельных случаях — с использованием экономических инструментов.

В Европейском союзе меморандум по финансовому регулированию и правилам его применения определяет принципы формирования бюджета ЕС и организацию контроля за использованием финансовых ресурсов ЕС. Такой подход близок к определению, приведенному в начале статьи, имея в виду, что хотя здесь и говорится о принципах и организации контроля, основные методы регулирования связаны с формированием и использованием бюджетных средств.

Таким образом, как и большинство финансовых терминов, финансовое регулирование по-разному трактуется в экономической литературе, в отдельных случаях причиной является объединение в одном русском прилагательном «финансовое» английских слов *fiscal* и *financial*, в других — разные подходы к определению понятия «финансы».

Общепринятым подходом в экономической литературе является рассмотрение государства в качестве основного субъекта финансового регулирования - государство. Именно государство выступает «независимым арбитром» и решает проблемы, вызванные «провалами рынка». При этом следует иметь в виду, что в рамках разных экономических наук степень абстрагирования тоже разная. И если в экономической теории при исследовании макроэкономических проблем государство рассматривается как единый субъект экономики, то в теории государственных и муниципальных финансов субъектами финансового регулирования являются различные публично-правовые образования (в федеративных государствах — это федерация, субъекты федерации, муниципальные образования), от имени которых непосредственную деятельность, связанную с формированием бюджетов и расходованием бюджетных средств, осуществляют соответствующие орган государственной власти и местного самоуправления.

В современных условиях большую роль играют и наднациональные субъекты регулирования, обладающие соответствующими финансовыми ресурсами, к которым можно отнести международные финансовые организации, органы управления экономическими, политическими, валютными и другими союзами (например, Европейский союз).

В том случае, если финансовое регулирование связывают с регулированием рынка финансовых услуг, то наряду с государством субъектом регулирования выступают профессиональные объединения участников соответствующих сегментов рынка — саморегулируемые организации. Но в отдельных российских учебниках под финансовым саморегулированием понимают финансовые решения, принимаемые на уровне субъектов хозяйствования по вопросам амортизационной политики, реинвестирования и инвестирования прибыли, привлечения заемных средств и т.д.

В соответствии с функциями государства, определенными Р. Масгрейвом, основными целями государственного финансового регулирования должны быть: нивелирование разницы в уровне доходов отдельных групп населения для достижения социальной стабильности, обеспечение макроэкономической сбалансированности.

Сложившаяся ситуация в той или иной стране или определенный отрезок времени может конкретизировать общие цели и задачи финансового регулирования: обеспечение выхода из кризиса или предотвращение «перегрева» экономики; стимулирование или ограничение рождаемости; совершенствование отраслевой структуры экономики и оптимизация структуры платежного баланса, включая создание и использование новейших технологий; выравнивание уровня экономического развития отдельных регионов страны; снижение инфляции и создание конкурентных начал в разных секторах экономики; поддержание ликвидности банковской системы и др.



При выборе цели и задач финансового регулирования необходимо понимать, что отдельные задачи могут не только дополнять друг друга, но и противоречить друг другу. Так, взаимоисключающими задачами являются борьба с инфляцией и обеспечение занятости населения.

В том случае, если финансовое регулирование определяется как государственное регулирование рынка финансовых услуг, основными целями являются поддержание конкуренции на рынке, соблюдение законности, международных, национальных и профессиональных стандартов, защита прав клиентов финансовых организаций.

#### **Использованные источники:**

1. Финансы под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. М.: Финансы и статистика 2010г. С. 120
2. Финансы под ред. В.М. Родионовой. М. : Финансы и статистика 1992г.
3. Черняева И.В. Финансовое регулирование воспроизводства капитала в российской экономике: автореферат 2009г.
4. Артемов А. Модернизация государственного управления экономикой /«Экономист» - 2012, №2 с.

*Абинов А.К.*

*студент 3 курса*

*Финансовый университет при*

*Правительстве Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются вопросы инновационного развития экономики, этапы разработки и использования инновационного продукта, а также роль инноваций в экономике.

**Ключевые слова:** инновация, государственное регулирование, наука, риск.

В постановлении Правительства РФ от 24.07.1998 г. № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 годы» давалось такое определение: «Инновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности». Эта редакция рассматриваемой дефиниции конкретизирует материальные формы воплощения инновации. Нововведение может быть представлено в форме не только продукта (но не как несущественные изменения его компонентов), но и инновационного измененного технологического процесса. К формам материального воплощения нововведения также можно отнести: идею, ценность, стандарт, метод, процедуру, технологию, изделие.

Инновационный характер продуктов, технологических процессов можно оценивать по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. В настоящее время определение инновационного характера того или иного нововведения с технологических позиций базируется на международных стандартах, рекомендации по которым были приняты в г. Осло в 1992 г. (так называемое Руководство Осло). Подтверждением инновационного характера разработок, безусловно, являются авторское право, патент, товарный знак. Имеет место такое юридическое понятие, как «интеллектуальная собственность».

Принципиальные черты, характеризующие содержание понятия современных инноваций, отмечены и в Толковом словаре информационно-справочной системы «Гарант». В нем инновация (нововведение) определена как любой созидательный, связанный с риском процесс, с помощью которого новые идеи, ценности, стандарты, методы, процедуры, технологии или изделия задумываются, разрабатываются, внедряются и (или) сопровождаются для достижения определенных целей.

В приведенном определении, во-первых, совершенно правильно указывается на рискованность инноваций. Риск, безусловно, является неотъемлемой характеристикой инноваций в современной экономике. Во-вторых, чрезвычайно важным является и то, что инновация определяется как процесс, состоящий из нескольких последовательных этапов.

Этот путь развития или *жизненный цикл инновации* состоит из нескольких этапов:

- 1) зарождение инновационной идеи (академическая и вузовская наука в части прикладных исследований, идеи самого бизнеса);
- 2) материальное воплощение инновационной идеи (лабораторные и опытно-конструкторские разработки (работы));
- 3) производство инновационного продукта (освоение промышленного производства);
- 4) распространение на рынке и использование инновационного продукта;
- 5) устаревание инновационного продукта.

Анализ приведенных выше определений понятия инновации позволяет определить ее следующие характерные черты:

- непрерывность процесса рождения научной идеи, ее технического описания, производственного воплощения и коммерциализации;
- практическое использование в производстве, в коммерческом обороте;
- рисковый характер;
- высокая прибыльность практической реализации

Принципиальным условием успешного решения задачи является принятие мер государственной поддержки инноваций и инновационного

развития экономики по следующим направлениям:

- Создание стимулов для расширения спроса на научные исследования

- Создание стимулов для инвестирования в науку и инновационную сферу

- Создание стимулов для повышения инновационной активности

- Стимулирование малых инновационных и научных предприятий

При этом система государственной поддержки инноваций и инновационного развития экономики должна:

- Носить комплексный характер

- Учитывать специфику каждого субъекта инновационной деятельности

- Включать как административные, так и экономические методы воздействия

- Государственное финансирование должно предоставляться на конкурентной основе

Инновационная активность субъекта предпринимательской деятельности во многом зависит от его институционального окружения. К такому окружению относятся: система образования, в том числе высшего образования; система осуществления научной деятельности и разработок; общие базы кодифицированных знаний, в том числе публикации, технические, экологические и управленческие стандарты; государственная политика, направленная на инновационную активность; правовые условия, включая патентное право; инфраструктура; доступ к венчурному финансированию; развитость связей с потребителями и поставщиками. Многие элементы, связанные с этим институциональным окружением, обеспечиваются бюджетным финансированием.

Инновации невозможны без проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Научные исследования делятся на фундаментальные и прикладные, при этом прикладные исследования базируются на фундаментальных исследованиях.

В отличие от зарубежных стран, в которых организация научных исследований осуществляется, как правило, учреждениями высшего профессионального образования (университетская наука), в Российской Федерации исторически сложилась организация фундаментальных и прикладных научных исследований на основе научно-исследовательских институтов Российской академии наук, ее региональных отделений, а также отраслевых академий наук и их институтов

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково"

2. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию "О бюджетной политике в 2013- 2015 годах"
3. Распоряжение Правительства РФ от 20.12.2012 № 2433 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий""
4. Распоряжение Правительства РФ от 29.03.2013 № 467 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика""

*Абинов А.К.  
студент 3 курса  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **УРОВНИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются вопросы государственного регулирования экономики в разрезе территориальных уровней.

**Ключевые слова:** бюджетная система, государственное регулирование, наднациональное регулирование.

В федеративных государствах финансовое регулирование может осуществляться разными публично правовыми образованиями (федерацией, субъектами федерации, муниципальными образованиями), но и многие унитарные государства стремятся разграничить полномочия между центральной властью и местными органами.

Теория государственных и муниципальных финансов выделяет доводы и в пользу централизации, и в пользу децентрализации при разграничении доходных и расходных полномочий между органами государственной власти федерации, субъектов федерации, органами местного самоуправления (либо между центральными органами власти и местными органами в унитарных государствах). Как и при других полномочиях, более высокий уровень финансового регулирования обеспечивает эффект масштаба, возможности введения единых стандартов, защиту от внешних эффектов (экстерналий). Более низкий уровень финансового регулирования позволяет учитывать региональные и местные предпочтения, более подробно оценить и использовать имеющуюся информацию, дает возможность проведения эксперимента в локальных масштабах.

Антициклическое регулирование осуществляется на федеральном уровне (на уровне центрального правительства). «Передача этой компетенции обосновывается тем, что стабильность можно рассматривать как общественное благо. Здесь речь идет о задачах, касающихся экономики в

целом. Нижние уровни не располагают необходимыми инструментами антициклической политики»

В условиях стабильного развития экономики государственная финансовая поддержка отдельных ее отраслей или субъектов предпринимательской деятельности осуществляется в большей степени на региональном и местном уровне, в том числе за счет целевых трансфертов из федерального бюджета (в унитарных государствах — за счет целевых трансфертов из бюджета центрального правительства — местным бюджетам). Здесь играют роль приближенность к объекту регулирования и возможность получения большего объема информации о необходимых ресурсах и наиболее эффективных направлениях использования.

С целью повышения заинтересованности региональных и местных органов в стимулировании предпринимательской активности, как правило, зачисление поступлений от условно переменных налогов происходит в региональные и местные бюджеты. С этой же целью, а также для реализации возможности учета региональных и местных предпочтений на более низком уровне закреплены полномочия по введению некоторых видов специальных налоговых режимов, для субъектов малого бизнеса.

Финансовое регулирование социальных пропорций, с одной стороны, целесообразно осуществлять на федеральном (центральном) уровне, так как это способствует обеспечению единых социальных стандартов, с другой стороны, полный учет всех региональных особенностей возможен при осуществлении регулирования на уровне субъектов РФ. Излишняя децентрализация расходных обязательств и полномочий может привести к распылению средств и невыполнению социальных гарантий.

В условиях глобализации и интеграционных процессов все большую роль играют наднациональные институты финансового регулирования.

Отдельные элементы наднационального финансового регулирования существовали и ранее в рамках деятельности международных финансовых организаций (Международного валютного фонда, структур Всемирного банка, региональных банков реконструкции и развития), но за редким исключением основным механизмом финансового регулирования выступали займы этих организаций правительствам стран, получающих помощь, приводящие к увеличению государственного долга центрального правительства (в отдельных случаях — государственного долга субъектов федерации), а также субъектам хозяйствования.

Следует отметить, что даже в случае использования исключительно кредитного механизма (займов) международных финансовых организаций нельзя говорить только о денежно-кредитных методах регулирования экономических и социальных процессов, так как суммы заимствований главным образом поступают в соответствующие бюджеты бюджетных систем стран заёмщиков, обслуживание и погашение долговых обязательств осуществляется за счет бюджетных средств. Но даже когда реальным



заёмщиком по займам международных организаций выступают отдельные субъекты хозяйствования, как правило, формируются государственные долговые обязательства, так как такие займы предусматривают государственные гарантии.

И настоящее время наряду с займами используются и механизмы безвозмездного предоставления средств в виде грантов и т.д. Нередко финансовая помощь международных финансовых организации или других наднациональных институтов (например, институтов Европейского союза) сопровождается политическим давлением одной страны (группой стран) на другие или спекулятивным выбиванием помощи.

Предоставление безвозмездной помощи, но как правило, и нефинансовой форме может осуществляться и нефинансовыми институтами ООН, например в Россию по линии Всемирной организации здравоохранения поступают приборы для измерения сахара и крови для больных диабетом и другие приборы и препараты. Значительный объем медицинской помощи предоставляется странам Африки и Азии по линии Красного Креста. Вряд ли здесь следует говорить о полномасштабном финансовом регулировании, но такая помощь должна учитываться при выработке механизма финансового регулирования.

Финансовая помощь в рамках наднационального финансового регулирования может предусматривать специальные программы и возможность оценки со стороны стран-доноров уровня и качества их реализации. Это касается и рыночных преобразований в странах, экономическая система которых была построена на принципах централизованной экономики, и глобальных процессов внедрения программных принципов в управление государственными и муниципальными финансами, с которыми связано реформирование бюджетного процесса.

#### **Использованные источники:**

1. Самуэльсон П.А., Нордхаус БД. Экономика. М., 2012.
2. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/ пер. с англ.- М.: изд-во МГУ;ИНФРА 1997.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 2011. Т1.
4. Кушлин В.И. Государственное регулирование экономики - М: РАГС,2010

*Абубакирова Д.Д.  
студент 3 курса  
кафедра ГМУ  
БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ ТЛЯУМБЕТОВСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ КУГАРЧИНСКИЙ РАЙОН РБ**

Администрация местного самоуправления - местная администрация, которая в соответствии с уставом муниципального образования наделяется полномочиями по решению вопросов местного значения и полномочиями для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации органам местного самоуправления.[1]

На примере администрации сельского поселения Тляумбетовский сельсовет Кугарчинский район Республики Башкортостан мною были выявлены.

Характерные черты местного самоуправления:

1. Организационно и функционально обособленные органы местного самоуправления, которые располагают собственным вспомогательным аппаратом и структурными подразделениями;

2. Особенности в компетенции, связанной с управлением муниципальной собственности и хозяйством, исполнением местного бюджета, решением вопросов жизнеобеспечения населения;

3. Наделены правами юридического лица, поскольку участвуют в хозяйственных и иных гражданских правоотношениях.

Структура администрации местного самоуправления утверждается по представлению главы администрации местного самоуправления представительным органом муниципального образования.

В администрацию местного самоуправления входят:

1. Территориальные и структурно-функциональные подразделения, выполняющие отраслевые или специальные функции;

2. Отраслевые подразделения, осуществляющие руководство отдельными отраслями муниципального хозяйства;

3. Функциональные подразделения, отвечающие за определенные направления муниципальной деятельности.

Администрацией местного самоуправления руководит глава местной администрации. Глава поселения избирается сроком на 4 года на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании в соответствии с законодательством и настоящим уставом.[3]

Администрация сельского поселения Тляумбетовский сельсовет Кугарчинский район Республики Башкортостан - исполнительно-распорядительный орган поселения, наделенный настоящим уставом

полномочиями по решению вопросов местного значения в соответствии с федеральными законами и нормативными актами Совета.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что деятельность муниципального образования в рамках производственной практики показал, что в целом деятельность администрации Тляумбетовского сельсовета Кугарчинского района ведется со строгим соблюдением соответствующих нормативных актов и положений. Прием граждан ведут квалифицированные и проверенные специалисты, имеющие соответствующее образование, имеющие четкое представление о полномочиях органов местного самоуправления. Техническая оснащенность администрации находится на должном уровне, способствует улучшению и более эффективному управлению.[2]

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».(Одобен Советом Федерации 24 сентября 2003 года), (действующая редакция от 21.07.2014).
2. Устав администрации с/п Тляумбетовского сельсовета.
3. Кононова П.И. Административное право России. Общая часть [Текст]: Учебник для вузов / Под ред. П.И. Кононова. М., 2010. – 188 с.

*Авдеев М.А.  
студент ГМУ 302  
Гарифуллина. А. Ф., к.п.н.  
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления и права  
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Уфа*

#### **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ**

К сожалению, в последние годы больше говорят о постоянной нехватке средств для решения насущных проблем российских муниципалитетов, что денег у муниципальных образований "хватает" только для выполнения текущих задач, "латания дыр". В таких условиях ни о каком перспективном развитии территорий в большинстве случаев не может быть и речи: муниципальная казна не имеет реальных инвестиционных возможностей. Если государство (Федерация или регион) включают муниципалитет в региональную или федеральную программу или проект, тогда развитие становится возможным. В иных случаях можно говорить только о выживании. Однако ни в коей мере не отрицая значимости проблемы недостаточности муниципальных финансов, хотелось бы вновь обратить внимание на то, что возможности развития территорий зависят не только от бюджетного и межбюджетного регулирования, т. е. прямого вложения государственных и муниципальных средств, но от инициативы

самого муниципалитета. Как мы знаем, **инвестиции** — долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения.

Как и все муниципалитеты доходная часть бюджета Муниципального района формируется из налоговых и не налоговых доходов, а также из безвозмездных перечислений из других уровней бюджета, получаемые в виде дотаций, субвенций и субсидий. Для того чтобы финансовая база района была постоянно устойчивой, и не была так зависима как сейчас от региональных и государственных властей, нужно открыть «свое дело» для этого надо привлечь инвесторов, для вложения инвестиций в экономику.

По сравнению с другими регионами России районы Башкирии отличается благоприятным климатическим условиями, привлекательностью ландшафта, живописными места для отдыха, природные достопримечательности — например Аскинская ледяная пещера и ее окрестности, Клюквенное озеро у села Орловка. Протекают такие реки как Инзер и Лемеза река Сим, река Белая. Все это наталкивает нас то, что Муниципальные районы имеет все возможности для развития туризма, и надо привлекать инвесторов этим.

В районах республики можно развить такие направления как, курортный и туристический, а именно горнолыжного центра европейского класса, с возможностью круглогодичного функционирования и включающего в себя рестораны, магазины, SPA - салоны, туристические деревни и оздоровительные центры с минеральными источниками.

Все это поможет районам выйти на более высокий уровень экономического благосостояния, даст более известность, а также откроются дополнительные рабочие места.

#### **Использованные источники:**

1. Устав Муниципально района Архангельский район Республика Башкортостан от 15 мая 2012 года (последние изменение) 38 листов.
2. Зюмалина А. Р. Инвестиционная привлекательность города: понятие, определения, способы оценки / А. Р. Зюмалина // Молодой ученый. — 2011. — №8. Т.1. — С. 133-137.
3. Программа социально-экономического развития районов на 2011-2015 годы.
4. Федеральный закон “ Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ” от 06.10.2003г №131-ФЗ
5. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. N 25-ФЗ "О муниципальной службе в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)

*Дергунова Е.О., студент, 4 курс  
Мордовский Государственный университет имени Н.П. Огарева  
г. Саранск, Российская Федерация*

## **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА К ЭНЕРГОСБЕРЕЖНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*На сегодняшний день одним из основных направлений совершенствования деятельности отечественных предприятий являются поиск и реализация мероприятий энергосбережения, а также организация системы энергоменеджмента. Одним из основных инструментов энергоменеджмента является мотивационное обеспечение персонала. Формирование и развитие эффективной мотивационной системы на предприятии позволит в значительной степени увеличить энергоэффективность.*

**Ключевые слова:** энергоэффективность, мотивация персонала, энергосбережение, энергоменеджмент, энергоёмкость, центр ответственности

В сложившихся исторических условиях экономика России характеризуется высокой энергоёмкостью, удельные показатели которой в 2–3 раза превышают аналогичные показатели экономики развитых стран. Причины такого положения кроются в более суровых климатических условиях, большой протяжённости транспортных перевозок между регионами. Действие этих факторов усугублено наблюдаемым за последние десятилетия физическим и моральным износом энергетического оборудования, нарастающей технологической отсталостью энергоёмких отраслей промышленности и жилищно-коммунального хозяйства, а также недооценкой необходимости широкого внедрения автоматизированных систем коммерческого учета производства и распределения энергоресурсов, способствующих вовлечению субъективных факторов (личной заинтересованности производителей и потребителей энергоресурсов) в процесс энергосбережения [2]. Степень повышения энергоэффективности систем энергоснабжения и потребления энергетики определяет долгосрочные перспективы развития не только энергетического сектора, но и экономики Российской Федерации в целом.

На сегодняшний день одним из основных направлений совершенствования деятельности отечественных предприятий являются поиск и реализация мероприятий энергосбережения, а также организация системы энергоменеджмента. Это является необходимым условием их конкурентоспособности.

Энергоменеджмент – это способ управления энергопотреблением на предприятии, позволяющий значительно оптимизировать объемы энергозатрат. Одним из основных инструментов энергоменеджмента является мотивационное обеспечение персонала.



Формирование и развитие эффективной мотивационной системы на предприятии позволит в значительной степени увеличить энергоэффективность.

Эффективное функционирование систем мотивации персонала к энергосбережению возможно только при соблюдении ряда принципов:

- установление четких целей и задач перед сотрудниками, касаясь повышения энергоэффективности;
- увязка целей и вознаграждения (работники должны знать, какое вознаграждение они получают при определенных результатах работы);
- гласность и наличие обратной связи;
- выявление ожиданий работающих сотрудников (например, путем проведения анкетирования);
- единство моральных и материальных методов стимулирования, их оптимальное сочетание;
- наличие системы контроля за выполняемыми функциями сотрудников.

Но создание по-настоящему эффективной мотивационной системы возможно при создании на предприятии центра энергосбережения и определенной схемы взаимодействия между центром и субъектами предприятия (рис. 1).



Рисунок 1 – Пример взаимодействия Центра энергосбережения с другими субъектами предприятия [1].

Рассмотрим инструменты стимулирования. К основным видам мотивации относятся [3]:

- материальная денежная;

- материальная неденежная;
- нематериальная.

Материальная денежная – назначение оклада, повышение оклада, доплаты и надбавки, переменная часть заработка – премии, комиссионные и пр.

Материальная неденежная – вознаграждение за заслуги, имеющие денежное выражение, но выдаваемое работнику в неденежной форме (путевки, подарочные сертификаты, продукция компании).

Нематериальная – вознаграждения, не имеющие денежного выражения: признание статуса и заслуг, предоставление отдельным сотрудникам особых условий работы.

Система мотивационного обеспечения предприятия должна включать учет энергопотребления по центрам ответственности. Под центром ответственности на предприятии понимается отдельный цех, возглавляемый руководителем, имеющим право и возможность принимать решения.

Цель учета энергопотребления по центрам ответственности состоит в обобщении данных о затратах на энергопотребление с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретное лицо (рис. 2).

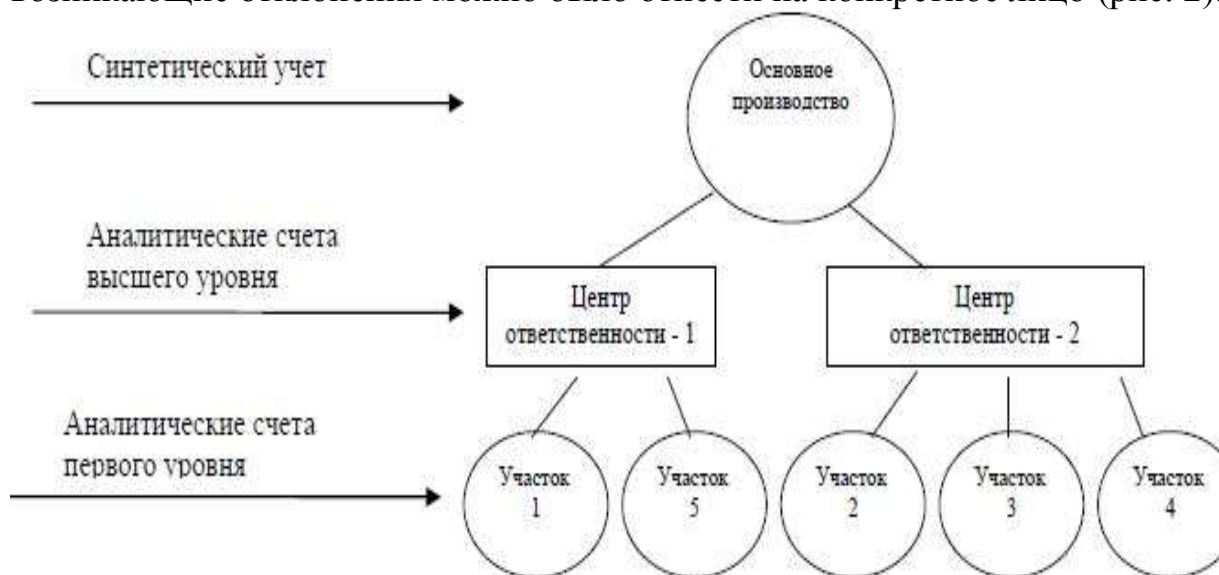


Рисунок 2 – Схема учета по центрам ответственности

Данная система учета строится на составлении ежемесячных отчетов об исполнении планов, где сравниваются фактические и плановые данные.

Благодаря спецификации делегирования полномочий подразделению, собственно и определяющих его статус как центра ответственности, любые отклонения от плановых показателей фиксируются не только по месту возникновения, но и по ответственному лицу (подразделению).

Деление предприятия на центры ответственности позволяет:

- использовать специфические методы управления затратами на энергопотребление с учетом особенностей деятельности каждого подразделения предприятия;

- увязать управление энергопотреблением с организационной структурой предприятия;

- устанавливать ответственных за возникновение затрат на энергопотребление.

Организация учета и контроля по центрам ответственности для руководителей многих организаций представляется сложным и дорогостоящим мероприятием, но несмотря на это необходимо оценивать затраты на введение такой системы учета не абсолютно, а в сравнении с объемами деятельности организации. Как правило, эффект от внедрения такой системы превышает затраты на ее разработку и функционирование [4].

Наиболее эффективной системой мотивации персонала к энергосбережению является внедрение системы KPI. Она позволяет оценить и проанализировать мотивацию персонала к энергосбережению.

Key Performance Indicators — KPI (комплекс ключевых показателей деятельности).

Под KPI понимаются определенные показатели эффективности, которые отражают существенный аспект деятельности организации (рисунок 3).

KPI выполняют следующие функции:

- позволяют оценить и проанализировать работу каждого сотрудника компании;

- мотивируют персонал на достижение результата;

- способствуют повышению ответственности каждого сотрудника;

Преимущества внедрения системы мотивации на базе ключевых показателей эффективности [5]:

- увязка целей организации с мотивацией персонала;

- эффективность работы сотрудников может быть измерена, в том числе в финансовых показателях;

- с помощью данной системы можно стимулировать работников, имеющих разный мотивационный профиль, применяя материальные и нематериальные виды мотивации и их комбинации.

Желательно, чтобы система мотивации персонала включала в себя материальную и нематериальную мотивацию.

Система мотивации позволяет:

- обеспечить контроль за текущими и долгосрочными показателями деятельности организации;

- оценить личную эффективность каждого сотрудника, подразделения и организации в целом;

- ориентировать персонал на достижение требуемых результатов;

– управлять бюджетом по фонду оплаты труда и сократить время на его расчет.



Рисунок 3 - KPI на разных уровнях организационной структуры компании.

Однако следует сказать, что разработка и внедрение системы мотивации персонала к энергосбережению в соответствии с вышеизложенными принципами может дать эффект только если был составлен подробный мотивационный профиль сотрудников.

#### **Использованные источники:**

1. Организация энергосбережения (энергоменеджмент). Решения ЗСМК-НКМК-НТМК-ЕВРАЗ: Учеб. пос. / Под ред. В.В.Кондратьева - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 12 с
2. Энергосбережение в промышленных и коммунальных предприятиях: Учебное пособие / А.И. Колесников, М.Н. Федоров, Ю.М. Варфоломеев. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 98 с.
3. Об основных принципах мотивации персонала // А. И. Чернов / Режим доступа: <http://www.serenity-tc.ru/articles/3-2011-02-01-18-25-06/9-universe.html>
4. Организация учета затрат по центрам ответственности// Постникова Д.Д// Экономические науки-2014-№7 / Режим доступа: [http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=10002856](http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=10002856)
5. Бизнес замедленного действия, Утенин В.В., 2010, Режим доступа: <http://www.src-master.ru/article25307.html>

*Агошкова Н. Е., к.э.н.  
доцент*

*Шабанникова Н. Н., к.э.н.  
доцент*

*Старых Н. В.  
студент 5 курса*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Орёл*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТИВА АВТОПАРКА НА ПРИНЦИПАХ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

**Аннотация:** Представлены методические указания по разработке производственной программы отдельных водителей и автопарка в целом, механизм проектирования производственных затрат в автопарке и расчетных цен за услуги водителей, обоснована система экономических отношений водителей с обслуживаемыми подразделениями на принципах коммерческого расчета.

**Ключевые слова:** организация, планирование, коллектив автопарка, производственная программа, объём транспортных услуг, расчетные цены, коммерческий расчет, оплата труда, доход водителей.

Эффективность и конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий в большой степени зависит от рационального использования автотранспортных средств и затрат на их содержание и эксплуатацию. По опыту передовых хозяйств большой эффект даёт организация работы автопарка на принципах коммерческого расчёта, с применением индивидуального подряда. Преимущество этой формы хозяйствования заключается в том, что водители материально заинтересованы не только в увеличении объёма транспортных работ и услуг, но и в экономии материальных ресурсов, в бережном отношении к машине, к покрышкам. Работая на принципах купли-продажи, водитель зарабатывает денежные средства на содержание автомобиля, на выплату арендных платежей, оплату услуг ремонтной мастерской и т.д. Поэтому, чем меньше сложится сумма затрат и выше объём работ, выполненных водителем, тем больше будет его остаточный доход. Следует заметить, что результативность применения коммерческих отношений будет выше, если все структурные подразделения предприятия смогут работать на принципах самоокупаемости [3].

При переходе на хозрасчётную систему экономических отношений коллектива автопарка и обслуживаемых подразделений необходимо провести следующие мероприятия: определить производственную программу коллективу автопарка и каждому водителю; обосновать плановую сумму затрат на выполнение транспортных работ; установить расчётные цены за 1 тонно-километр, за 1 автомобиле-час; согласовать схему



движения расчётных документов и порядок учёта затрат; ежемесячно подводить итоги.

Производственная программа коллектива автопарка разрабатывается после составления планов производства основных подразделений, когда определится потребность этих отраслей и в целом предприятия в автомобильных грузоперевозках. Основой для планирования грузоперевозок служат следующие показатели: планы производства и продажи продукции государству, объемы выполненных агрохимических и мелиоративных работ, план строительных работ и потребность в стройматериалах, объемы завоза угля, дров, нефтепродуктов для производственных подразделений [1].

При планировании грузоперевозок должна учитываться также необходимость многократных перевозок отдельных грузов, с учетом коэффициента повторности перевозок. Кроме того учитывается также возможность использования на транспортных работах тракторов. Рассмотрим порядок планирования производственной программы водителя (табл.1).

Таблица 1 – Расчет производственной программы водителя и затраты на ее выполнение (машина ЗИЛ – ММЗ – 554 М и срок службы 8 лет) [2]

| Показатели                                                                              | Значение |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 1. Грузоподъемность машины, т                                                           | 5,5      |
| 2. Машино-дни в работе                                                                  | 220      |
| 3. Машино-часы                                                                          | 2000     |
| 4. Плановый пробег, км                                                                  | 35000    |
| в т.ч. с грузом                                                                         | 17500    |
| 5. Объем грузоперевозок, т                                                              | 3000     |
| 6. Среднее расстояние перевозок, км                                                     | 45       |
| 7. Грузооборот, т/км (п.5 х п.6)                                                        | 135000   |
| 8. Фонд заработной платы водителя, рублей                                               | 112785   |
| 9. Оплата заведующего гаражом и других служащих автопарка, приходящаяся на машину, руб. | 10715    |
| 10 Материальные затраты, всего, руб.                                                    | 334771   |
| 11. Коэффициент корректировки материальных затрат                                       | 1,2      |
| 12. Материальные затраты с учетом коэффициента корректировки (п.10 х п.11) руб.         | 401725   |
| 13. Итого затрат (п.8+п.9+п.12), руб.                                                   | 525225   |
| 14. Нормативные накопления (резерв водителя) 8-10% от п.13, руб.                        | 42018    |
| 15. Всего затрат, включая резерв (п.13+п.14), руб.                                      | 5567243  |
| 16. Расчетная цена за 1 т/км (п.15:п.7), руб.                                           | 4,2      |
| 17. Расчетная цена за 1 автомобиле-час (п.15:п.3), руб.                                 | 283,6    |

1. Грузоподъемность машины – устанавливается на уровне технической грузоподъемности по данным технического паспорта.

2. Коэффициент использования грузоподъемности автомобиля -

планируется на уровне сложившегося в среднем за 2-3 последние года.

3. Машино-дни (машино-часы) - планируются на уровне норматива рабочего времени водителя, принятого в хозяйстве.

4. Плановый пробег может быть взят из нормативных справочников, с корректировкой к условиям хозяйства.

5. Объем перевозок в тоннах по каждой машине может быть определен путем умножения средней по автопарку выработки на 1 т грузоподъемности на грузоподъемность машины. Например, если выработка на 1 т грузоподъемности составила 550 т, то для машины грузоподъемностью 5,5 т плановый объем грузоперевозок составит:  $5,5 \text{ т} \times 550 \text{ т} = 3025 \sim 3000 \text{ т}$

6. Среднее расстояние перевозок определяется делением грузооборота по хозяйству в т/км на плановое количество грузоперевозок в тоннах.

7. Плановый объем работ в тонно-километрах по каждой машине определяется умножением запланированного объема перевозок на среднее расстояние перевозок.

После составления производственной программы каждого водителя и коллектива автопарка в целом определяется норматив производственных затрат на ее выполнение, который включает в себя затраты по оплате труда водителя, горючее и смазочные материалы, затраты на восстановление износа покрышек, отчисления на ремонт и техобслуживание, а также амортизационные отчисления от балансовой стоимости автомашины.

Плановый фонд оплаты труда включает в себя: тарифный фонд, премии до 40 %, доплату за классность от 10 до 25 % к тарифному фонду, отпускные, доплату за стаж, отчисления на социальное страхование.

Затраты на текущий ремонт и техобслуживание автомашин определяются умножением норм отчислений на текущий ремонт и техобслуживание машин на их балансовую стоимость. Сумма отчислений на восстановление износа покрышек определяется умножением норматива отчислений в расчете на 1000 км пробега на плановый пробег автомашины. Общая сумма материальных затрат определяется путем сложения всех перечисленных выше статей затрат.

После установления плановой суммы производственных затрат определяются расчетные цены: 1) расчетная цена за 1 т/км – устанавливается делением общей суммы производственных затрат на плановый объем грузооборота в т/км. 2) расчетная цена за 1 автомобиле-час – устанавливается делением плановой суммы производственных затрат на плановое количество часов водителя.

В соответствии с договором водителя и администрации предприятия, в доход водителю идут только оплаченные коллективами транспортные услуги. Оплата услуг должна подтверждаться расчётным документом или подписью материально- ответственного лица. Оплата материальных ресурсов, приобретаемых водителем, производится по планово-расчётным ценам и подтверждается подписью водителя. Все доходы и расходы

водителя записываются в лицевой счет. Остаточный доход определяется как разница между стоимостью выполненных транспортных работ и материальными затратами по содержанию автомобиля.

Таким образом, применение системы экономических отношений основанных на коммерческом расчёте выгодно не только водителю, но и коллективу предприятия в целом, так как эта система позволяет учитывать затраты по каждому водителю и распределять их по обслуживаемым подразделениям в соответствии с фактически выполненным объёмом работ и услуг.

#### **Использованные источники:**

1. Агошкова Н. Е. Организация и планирование производственной деятельности основных и вспомогательно-обслуживающих подразделений в сельскохозяйственных предприятиях: рекомендации производству. Орел: Издательство ОрелГАУ. 2013. 105 с.
2. Агошкова Н. Е. Практикум по дисциплине «Организация производства на предприятиях АПК»: учебно-методическое пособие / Н. Е. Агошкова – Орел: Издательство ОрелГАУ, 2012. – 148 с.
3. Грудкина Т. И. и др. Стратегическое управление конкурентоспособностью аграрного сектора экономики региона: монография [Текст] /Т.И. Грудкина и [др.]; под общей ред. Т. И. Грудкиной и Л. А. Третьяковой - Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2012. – 396 с.

*Агошкова Н. Е., к.э.н.  
доцент*

*Шабанникова Н. Н., к.э.н.  
старший преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Орёл*

#### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК**

**Аннотация:** Проанализированы проблемы развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве, определены причины, сдерживающие повышение эффективности деятельности фермерских хозяйств и других субъектов малого предпринимательства. Обоснованы направления повышения эффективности функционирования малых форм хозяйствования. Предложены следующие мероприятия: совершенствование системы государственной поддержки малого предпринимательства в сельском хозяйстве; развитие кооперативных связей фермеров с крупными предприятиями и агрофирмами; диверсификация производства субъектов малого предпринимательства на основе развития внутрихозяйственного предпринимательства (интрапренёрства); укрепление материально-технической базы фермерских хозяйств, техническое перевооружение производства.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство; субъекты агробизнеса; фермерские хозяйства; целевая программа; эффективность производства; система государственной поддержки, франчайзная система,

Одним из условий развития рыночных отношений в региональном АПК является одновременное развитие крупных, средних, малых предприятий. В настоящее время большое внимание уделяется развитию малого предпринимательства, так как его потенциальные возможности в секторе экономики полностью не использованы.

Научные исследования, практический опыт деятельности малых и средних предприятий доказывают их определённые преимущества по сравнению с крупными товаропроизводителями: это гибкость в принятии технологических, производственных, управленческих решений; возможность установления тесных, устойчивых связей с потребителями; внедрение новых технологий, урожайных сортов семян, продуктивных пород животных на небольших земельных участках, фермах; узкая специализация производства; низкая капиталоемкость производства, не предполагающая крупных финансовых вложений в воспроизводство основных средств. Несомненно, эти преимущества повышают устойчивость субъектов малого бизнеса на сельскохозяйственном рынке.

Следует также отметить отдельные наиболее важные социальные функции, выполняемые крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, потребительскими кооперативами: это увеличение численности экономически активного населения и повышение их дохода; создание новых рабочих мест для граждан, высвобождаемых в крупных коллективно-долевых предприятиях; повышение уровня социально-экономического развития сельских территорий; участие в развитии социальной инфраструктуры села; пополнение доходной части бюджета за счет налоговых поступлений.

По данным Росстата в России действуют свыше 5,5 миллионов субъектов малого предпринимательства (малых предприятий и предпринимателей без образования юридического лица). В сфере малого предпринимательства занято свыше 15 миллионов человек, что составляет около 20 % от общей численности занятого населения. Вклад малого бизнеса в формирование валового внутреннего продукта страны постоянно возрастает и составил на конец 2013 года примерно 15 % от общей суммы ВВП [1].

Сектор малого предпринимательства в сельском хозяйстве России представлен следующими субъектами агробизнеса: 268,3 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств и 17,4 млн. личных подсобных хозяйств населения с общей площадью земли 29,8 млн. га; 7793 сельскохозяйственных потребительских кооператива, в том числе 1200 перерабатывающих кооперативов, 927 обслуживающих кооперативов, 1357

сбытовых кооперативов, 535 снабженческих, 1835 кредитных кооперативов, 1939 прочих кооперативов [1].

Наиболее активными субъектами агробизнеса являются фермерские хозяйства, которые вносят большой вклад в развитие экономики сельского хозяйства. В последние годы наметилась тенденция увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции, укрупнение земельных наделов с 42,5 га в 1995 году до 105 га в 2013 году. В результате за 2000 – 2013 годы объём производства молока возрос с 567,7 тыс. тонн до 1719,4 тыс. тонн, объём производства мяса в живом весе - с 128,2 тыс. тонн до 231,5 тыс. тонн в 2013 году [1].

Как показывают исследования, основные проблемы, сдерживающие развитие фермерских хозяйств в целом по стране и в региональном АПК, следующие: быстроменяющаяся ситуация на рынке; слабые конкурентные позиции по сравнению с крупными предприятиями и агрофирмами; отсутствие прочных хозяйственных связей фермеров с сельскохозяйственными, перерабатывающими предприятиями, организациями агросервисного обслуживания; слабая правовая защищенность предпринимателей; неотработанность организационных и методических основ развития малого предпринимательства на региональном уровне; отсутствие в ряде районов потребительских кооперативов по закупке, транспортировке, хранению, переработке продукции фермеров и личных подсобных хозяйств населения.

Оставляет желать лучшего материально-техническая база субъектов малого бизнеса. На начало 2013 года в распоряжении фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей Орловской области находилось 2100 тракторов, 980 зерноуборочных комбайнов, 24 картофелеуборочных комбайна. За 2013 год крестьянскими (фермерскими) хозяйствами приобретено 150 тракторов и 35 зерноуборочных комбайнов. Вместе с тем, обеспеченность фермерских хозяйств основными видами техники остаётся низкой. Например, количество зерноуборочных комбайнов на 1000 га зерновых культур составляет 5 единиц, при норме 7 единиц, количество свеклоуборочных машин в расчете на 1000 га посевов сахарной свёклы – 6 единиц, при норме 10 единиц. Кроме того, остаётся высокой степень износа машин и оборудования в фермерских хозяйствах (более 40 %), имеются полностью изношенные, но не списанные основные средства [2].

Учитывая трудности развития малого предпринимательства на селе, а также большую роль фермерских хозяйств в развитии сельских территорий, необходимо субъектам малого бизнеса обеспечить постоянное внимание и поддержку со стороны органов государственной власти, местного самоуправления, управления сельского хозяйства на районном и областном уровнях.

В Орловской области разработана и реализуется долгосрочная целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых



форм хозяйствования в сельской местности на 2012 - 2015 годы». Объем финансирования программных мероприятий составит 606,3 млн. руб., в том числе из областного бюджета – 95,6 млн. руб., из внебюджетных источников – 510,7 млн. руб. [3]. Целью программы является обеспечение финансовой устойчивости развития крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования. Для реализации целевой программы предусмотрены следующие мероприятия: субсидирование затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию мини-ферм, обеспечение их необходимым оборудованием; субсидирование затрат на строительство подъездных дорог, газификацию, водоснабжение, приобретение специализированных автотранспортных средств; на строительство, реконструкцию, модернизацию и комплектацию цехов по переработке молока, мяса. В целях развития сельскохозяйственной потребительской кооперации планируются капитальные вложения на приобретение потребительскими кооперативами техники, оборудования, на строительство складских помещений (зернохранилищ, овощехранилищ) и покупку холодильных установок.

Кроме того, в области началась реализация долгосрочной областной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Орловской области на 2012 – 2020 годы», которая предусматривает комплекс мер по поддержке малого и среднего предпринимательства, в том числе и крестьянских (фермерских) хозяйств [4]. Программой определены основные мероприятия, а также общественные институты поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Основные мероприятия по реализации намеченной программы будут осуществляться по следующим направлениям:

- предоставление займов субъектам малого и среднего предпринимательства от 50 тыс. руб. до 1 млн. руб. сроком до одного года под процентную ставку от 5 до 14 %. Ответственная организация: Орловский региональный фонд развития и микрофинансирования малого предпринимательства;

- развитие системы гарантий и поручительства по кредитным договорам, договорам займа и лизинга субъектов малого и среднего бизнеса. Ответственная организация: Орловский региональный гарантийный фонд;

- субсидирование начинающих предпринимателей: перечисление начинающим предпринимателям безвозмездных денежных средств из областного бюджета на начало собственного бизнеса, в том числе на приобретение нового оборудования, уплату первого взноса по договорам лизинга в размере 50 – 80 % первого взноса, но не более 2 миллионов рублей на 1 юридическое или физическое лицо. Данное мероприятие реализуется Департаментом экономики Орловской области на основе конкурсного отбора участников;

- организация дополнительного профессионального обучения и повышения квалификации граждан в сфере предпринимательства.

Предусматривает проведение активных семинаров, мастер-классов, тренингов, психологических тестов для предпринимателей. Обучение организуется на базе Орловского регионального гарантийного фонда при участии ведущих Вузов орловской области [4].

Анализ и оценка содержания региональных программ поддержки малых и средних предприятий позволяет сделать следующие выводы. В отдельных случаях наблюдается «нестыковка» аналитических разделов программы и блока основных мероприятий; имеет место неконкретность поставленных задач; по отдельным направлениям планируется слишком широкий круг мероприятий, который может привести к «распылению» средств, направляемых на развитие малого предпринимательства.

Для успешной реализации намеченных мероприятий необходимо совершенствовать систему господдержки на уровне страны, области, района, сельских территорий. Здесь наиболее эффективными будут следующие мероприятия: содействие развитию кооперативных связей малых предприятий с крупным бизнесом; устранение административных барьеров на всех уровнях государственной власти и местных органов самоуправления; реформирование налогообложения и совершенствование правовой базы региона; дальнейшее развитие инфраструктуры бизнеса в сельских поселениях; предоставление возможности выбора налогового режима для субъектов малого агробизнеса. Особая необходимость назрела в том, чтобы запретить постоянный пересмотр налогового законодательства в течение финансового года. Не менее важным условием эффективной поддержки малого предпринимательства является обеспечение участия субъектов малого и среднего бизнеса в государственных заказах на производство продукции сельского хозяйства. Установление квот на размещение госзаказов на малых предприятиях позволит предпринимателям заранее планировать свою производственную, финансовую, маркетинговую деятельность.

Наряду с государственной поддержкой, фермерские хозяйства должны изыскивать возможности для повышения конкурентоспособности и укрепления своих позиций на рынке, активно использовать в своей деятельности такие принципы как новаторство, творческий поиск, мобильность, постоянно отслеживать изменения конъюнктуры рынка, покупательскую способность населения, оценивать деятельность своих конкурентов.

Для успешного развития малого и среднего предпринимательства хорошие условия может создать франчайзинг, под которым понимается соглашение между крупной достаточно известной организацией и мелким предприятием или индивидуальным предпринимателем. Согласно франчайзному соглашению крупная организация предоставляет мелкой фирме (фермерскому хозяйству) свой фирменный знак, разрешает пользоваться рекламой, предоставляет льготные кредиты, оборудование по

доступным ценам, оказывает помощь по сбыту продукции, ремонту оборудования. В свою очередь, малое предприятие обязуется приобретать по франчайзному соглашению промышленные товары, семена, скот у своих партнёров, а также перечислять определённую сумму средств от выручки.

Повышению эффективности работы малых форм хозяйствования на селе будет способствовать развитие дополнительного бизнеса. Это может быть переработка сельскохозяйственной продукции на основе создания «мини-пекарни», маслоцеха, колбасного цеха; приготовление кормов из травы, крапивы, веток хвойных деревьев, отходов основного производства и побочной продукции; реставрация запасных частей; выпуск садово-огороднического инвентаря из отходов металла или же дерева; производство гончарных, скобяных изделий, кирпича, с использованием запасов местного сырья; развитие народных промыслов; заготовка грибов, ягод, разведение рыбы и так далее. Развитие внутрипроизводственного предпринимательства (интрапренёрства) позволит повысить занятость членов фермерского хозяйства в зимнее время, получить дополнительный доход, который в дальнейшем можно направить на развитие сельскохозяйственного производства [6].

Одним из направлений повышения эффективности сельского предпринимательства является сокращение затрат на выращивание сельскохозяйственных культур. Например, часть минеральных удобрений можно заменить на органические удобрения (компост). Представляет интерес технология приготовления компоста многоцелевого назначения, предложенная специалистами Института мелиорированных земель. В основу данной технологии положен метод аэробной ферментации навоза с углеродосодержащими материалами растительного происхождения (торфом, опилками, соломой), при воздействии на эту смесь воздуха, подаваемого в принудительном порядке. При этом ускоряются процессы распада сырья, сокращаются сроки приготовления органического удобрения до 10-15 суток. Внесение 10-20 тонн данного удобрения на гектар обеспечивает поступление в почву 300-650 кг действующего вещества, то есть азота, фосфора, калия (NPK) [5].

Приоритетным направлением развития фермерских хозяйств и других малых форм хозяйствования является внедрение современного парка сельскохозяйственной высокопроизводительной техники, позволяющей одновременно выполнять несколько технологических операций, сокращать трудоёмкость посевных и уборочных работ. Для фермеров представляют интерес следующие виды техники: зерноуборочный комбайн «Полесье-10К», картофелеуборочный комбайн КПК-2, свеклоуборочный комбайн HOLMER Terra Dos. Применение новых видов уборочной техники позволит повысить производительность примерно в 1,4 раза, сократить эксплуатационные расходы по машинно-тракторному парку на 20 – 40 % [7; 10].

Большой эффект может дать реконструкция и модернизация

имеющейся техники. Например, замена стандартных колёс тяжёлых тракторов (К-700, К-701, Т-150К) широкопрофильными шинами сверхнизкого давления позволяет повысить производительность труда на 0,3 гектара в час, сократить расход топлива на 1,2 л/га в зависимости от вида работ, повысить урожайность сельскохозяйственных культур за счёт более раннего посева и лучших условий созревания [9].

Таким образом, можно определить следующие направления эффективного развития фермерских хозяйств и других субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве: совершенствование системы государственной поддержки малого предпринимательства; повышение ответственности государственных органов и органов местного самоуправления за целевое использование бюджетных средств; развитие кооперативных связей фермеров с крупными предприятиями и агрофирмами, использование механизма франчайзных отношений; диверсификация производства в малых предприятиях на основе развития внутрихозяйственного предпринимательства (интрапренёрства); укрепление материально-технической базы фермерских хозяйств, техническое перевооружение производства.

#### **Использованные источники:**

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник / Росстат. М., 2013. 124 с.
2. Орловская область в цифрах. 2005, 2010-2013: статистический сборник № 23-0103/ ФСГС по Орловской области. Орел, 2014. 243 с
3. Долгосрочная областная целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в сельской местности в Орловской области на 2012 - 2015 годы»
4. Долгосрочная областная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Орловской области на 2012 – 2020 годы»
5. Агошкова Н. Е., Миронова Н. А., Агошкова Н. Н. Стратегические направления повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности фермерских хозяйств в регионе // Аграрная Россия. 2013. № 1. С. 31-35.
6. Агошкова Н.Е. Интрапренерство как одно из направлений развития предпринимательства на предприятиях АПК // Экономика и социум. № 3. 2012. С. 21 -29.
7. Агошкова Н.Е., Агошкова Н.Н. Совершенствование управления воспроизводством основных средств в региональном АПК // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 12. С. 31-39.
8. Резервы использования энергонасыщенных тракторов в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / <http://www.russianengineering.narod.ru>
9. Ставцев А.Н. Экономическая оценка модернизации технического потенциала АПК Орловской области // Региональная экономика: теория и

*Азитов Р.Ш., к.э.н.  
доцент*

*АФ КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева  
Россия, г. Альметьевск*

## **УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Одним из основных условий развития рыночной экономики является инновационное предпринимательство. Становление концепции рыночного хозяйствования основано на учете тех сложностей, которые возникают при внедрении инновационных технологий в промышленности. Безусловно, что предприятие любой формы собственности гораздо легче внедряет инновационные методы работы в условиях стабильной экономики. Важнейшим потенциалом инновационного менеджмента является направление трудового коллектива предприятия на творческий подход в работе. Управлять трудовым коллективом для внедрения инновационного плана может лишь высокопрофессиональный менеджер, применяющий в работе эффективные управленческие и предпринимательские методы. Внедрение инновационного менеджмента на практике необходимо для достижения ёмких экономических успехов в области промышленности. Эта работа потребует от организаторов совершенно иного подхода для того, чтобы направить трудовой коллектив на новые достижения. Большие возможности современного инновационного предпринимательства выдвигают предприятие на новый хозяйственный уровень, при этом затраты будут минимальными. Внедрение новых инновационных технологий не только помогут предприятию выйти на новый уровень развития, но и смогут стать базой для решения социальных задач, направленных на повышение качества и условий труда, на использование части прибыли в виде дополнительной заработной платы работников за инициативность и четкость в выполнении нового задания.

Интерес к внедрению инновационных технологий в предпринимательской деятельности в нашей стране очень высок, но существует грань между потенциалом современной науки и возможностью применения инновационных технологий в практической деятельности предприятия. Условия хозяйствования отечественных промышленных предприятий имеют свою специфику, она основана на традиционном укладе командно-административного менеджмента и не всегда учитывает традиции и специфику того или иного региона страны. Общеизвестно, что для развития инновационного процесса в промышленности необходимы определенные условия:

- направленность инновационных разработок и быстрота их применения промышленными предприятиями;



- решение вопроса о выплате в процентном соотношении от прибыли разработчикам инновационных технологий;
- использование мировых стандартов в разработках, с целью выпуска востребованной продукции;

Цели и задачи внедрения инновационных разработок в экономику страны определены на государственном уровне и должны выдерживать определенные требования и этапы развития. К ним относятся, во-первых, мониторинг промышленных предприятий, который безусловно приведет к оптимизации неэффективных промышленных предприятий и к закрытию устаревших производственных линий. Во-вторых, многие промышленные предприятия получают вторую жизнь, перестроив производство на новые русла, основанные на внедрении инновационных технологий, по выпуску новой продукции. В-третьих, появятся новые стимулы для внедрения инноваций, что приведет к скачку темпа развития промышленности и даст новый импульс для сокращения времени между разработкой новых технологий и их внедрением в производство. На современном этапе выделяются определенные тенденции, которые влияют на процесс внедрения инновационного технического процесса: это баланс спроса и предложения, выпуск только качественной и современной продукции и избирательность потребителей. За годы перестройки произошло немало событий, которые отрицательно сказались на развитии всей промышленности страны: были свернуты многие исследования, потерялся интерес к техническим наукам. Сегодня отрадно отметить, что такая тенденция меняется. Современные требования к формированию нового технического мышления основаны на экономических расчетах. Сегодня необходимо восстанавливать корпорации промышленного сектора страны, как в области тяжелой, так и легкой промышленности. Для этого в нашей стране имеются все условия. Это увеличит число новых инновационных предприятий, создаст новые рабочие места и поднимет спрос на технические профессии. Промышленные корпорации в составе государства станут базой для нового расцвета промышленности в нашей стране. Предпринимательский сектор в таких условиях будет более эффективнее внедрять инновационные открытия и поощрять новые исследования в области науки и техники. Результаты внедрения инновационных технологий и изобретений увеличат и процесс финансирования новых исследований. Технический прогресс будет развивать экономику страны. На сегодняшний день в нашей стране утвержден специальный классификатор, состоящий из семидесяти критических технологий. Из девятнадцати сильных позиций, пожалуй можно назвать лишь «Системы жизнеобеспечения и защиты человека в экстремальных условиях» и «Трубопроводный транспорт угольной суспензии», по которым наша страна является ведущей среди других стран. Разрабатываются инновационные технологии в области практического применения «Технологии электронного переноса энергии»,

«Нетрадиционные технологии добычи твердых топлив и урана», «Технологии авиакосмической техники с использованием новых технических решений, включая нетрадиционные компоновочные схемы», «Технологии хранения продовольствия» и др.

Современные требования информатизации общества привели к внедрению новых информационных технологий в различных областях экономики. Российское общество отличается глубокими знаниями и желанием использовать эти знания на благо всего человечества. Для того, чтобы наша страна прошла этап постиндустриального общества до 2015 года, были определены основные направления развития различных отраслей науки и техники: нанотехнологии, макротехнологии, биотехнологии, машиностроение, информационные технологии, микроэлектроника, космос и ядерная энергетика. Наша страна имеет богатейший опыт в прошлом и огромное желание достичь новых высот в инновационном предпринимательстве. А для этого необходимо масштабно развернуть инновационную деятельность по всем направлениям стратегического менеджмента, инжиниринга, экономики предприятий и маркетинга. Незыблемое правило инновации: развитие технологий - есть основная движущая сила экономического роста, требует учета теоретических и практических методов формирования и внедрения инновационных технологий и модернизации промышленных предприятий. Имеющийся опыт реструктуризации российских промышленных предприятий и организаций позволяет сделать следующий вывод:

- любая инновация уникальна;
- все инновации взаимообусловлены и связаны между собой;
- инновации развивают предприятие;
- экономический эффект от внедрения инноваций позволит выдвинут предприятие на ведущий уровень в отрасли;
- внедрение инноваций потребует новых творчески мыслящих людей;
- инновации быстрее внедряются в тех предприятиях, которые находятся на стадии оптимизации.

Сравнительный анализ экономических показателей внутренних затрат на проведение технических экспериментов и исследований выявил рост финансовых вложений в различные разработки. Источником финансирования инновационных разработок является государство, это привело к росту количества предприятий, проводящих исследования на высоком уровне и уже можно выделить ряд передовых производственных технологий, которые эффективно внедряют инновации и выходят в лидеры среди промышленных и исследовательских предприятий и организаций. Важным направлением в развитии инновационного предпринимательства является развитие научных технологических центров – технопарков. Это самостоятельные организации, которые обслуживают рынок и предлагают высокотехнологичную продукцию. Технопарки формируют инновационную

экономическую среду, в основе которой лежит обеспечение устойчивого развития научно-технологического и производственного предпринимательства, разработка и внедрение в производство отечественных и зарубежных инновационных технологий. Это способствует формированию и эффективному развитию научно-производственной и социальной инфраструктуры. В тот или иной регион привлекаются высококвалифицированные специалисты, создаются новые отрасли и новые рабочие места. Технические университеты и технологические НИИ получают возможность для проведения новых исследований и создания новых технологий в различных областях.

Таким образом инновационное предпринимательство является движущим фактором развития всей экономики нашей страны.

#### **Использованные источники:**

1. Ивашов Р.М. Развитие системы венчурного инвестирования инновационных хозяйствующих субъектов в условиях структурной перестройки российской экономики / Р.М. Ивашов // Экономика и управление. - 2014. - № 3. - С. 76-81.
2. Орлов А.А. Проблемы развития информационного обеспечения инновационной деятельности в России / А.А.Орлов // Экономика и управление. - 2014. - № 1. - С. 64-68.
3. Плотников, В. А., Койда С.П. Информационная инфраструктура и ее роль в обеспечении инновационного развития бизнеса / В.А. Плотников, С. П. Койда // Экономика и управление. - 2014. - № 1. - С. 30-35.

*Айтхожина Г.С, к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономика, налоги и налогообложение»  
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского  
Россия, г. Омск*

### **ОБ ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В ЧАСТИ СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Аннотация: В статье раскрываются основные положения методики оценки эффективности деятельности руководителя Федеральной налоговой службы по созданию благоприятного предпринимательского климата в России. Критически анализируется методика расчета значений оценочных показателей в сфере налогового администрирования с позиций отражения реальных условий ведения бизнеса.

Ключевые слова: налоговое администрирование, оценка эффективности, условия предпринимательства.

Формирование благоприятных условий для предпринимательства в России определено одной из важнейших задач государственной политики.

В конце 2012 года Правительством Российской Федерации на основе Указа Президента России [1] было принято решение о внедрении на федеральном уровне системы оценки деятельности органов исполнительной власти в части формирования благоприятной среды для ведения бизнеса в России до 2018 года, которое нашло отражение в распоряжениях Правительства Российской Федерации. [2, 3]

Естественно, что и налоговые органы не могли остаться в стороне от определенной Правительством России политики поддержки и развития предпринимательства. Последние годы одним из основных направлений реформирования и модернизации отечественных налоговых органов является совершенствование администрирования налогоплательщиков на федеральном и региональном уровне. В феврале 2013 года приказом Федеральной налоговой службы Российской Федерации (№ ММВ-7-12/95@) утверждена методика оценки эффективности деятельности руководителя ФНС России по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, устанавливающая порядок расчета значений оценочных показателей и источники информационных данных для расчета. [4]

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2012 года № 2096-р данная методика включает четыре показателя:

1. Предельный срок осуществления регистрации организации (ООО) территориальными налоговыми органами;
2. Доля налогоплательщиков, имеющих возможность доступа к персонифицированной информации о состоянии расчета с бюджетом по электронным каналам связи и «Интернет»;
3. Предельное количество человеко-часов, затрачиваемое хозяйствующим субъектом малого и среднего бизнеса на деятельность, связанную с уплатой налогов;
4. Доля налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих качество работы налоговых органов. [3]

В отношении каждого показателя определены методические основы расчета.

Так, первый показатель, характеризующий предельный срок проведения налоговыми органами государственной регистрации организации в форме общества с ограниченной ответственностью, оценивается посредством определения количества дней (рабочих), в течение которых осуществлялось внесение сведений о создании организации в ЕГРН (единый государственный реестр налогоплательщиков) и постановку ее на налоговый учет.

Показатель, безусловно, нацелен на отражение оперативности (или отсутствие таковой) регистрации хозяйствующего субъекта для

осуществления предпринимательской деятельности. Одновременно, непосредственно методика расчета включает ряд спорных положений.

Например, в общее число рабочих дней, затрачиваемых на регистрацию, день подачи и день получения документов не включаются. Кроме того, информационным источником для оценки показателя определены результаты социологических опросов организаций из числа зарегистрировавшихся за последний год в форме анкетирования. Возникает вопрос: зачем собирать неточную информацию, затрачивая дополнительные финансовые средства, если есть конкретные данные, регистрируемые в информационных системах налоговых органов, и легко поддающихся обработке? Кроме того, в настоящих условиях кроме общей нормы по сроку государственной регистрации существует процедура ускоренной регистрации за дополнительную плату. А методика опроса и расчета значения показателя не выделяет данный дифференцированный подход по сроку регистрации, что, в свою очередь повлечен необоснованное занижение значения показателя. Более же всего настораживает несоответствие названия показателя методу расчета. Показатель продекларирован как «предельный срок», а методика исчисления значения как «среднее значение», а именно:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^N Ri}{N},$$

где:

N – количество опрошенных респондентов;

Ri – число дней, указанных i-м респондентом.

Наиболее адекватно показателю «предельный срок» соответствует функция максимума, то есть максимальное значение по количеству затраченных дней из ответов опрошенных респондентов, причем с исключением из расчета тех лиц, кто проходил процедуру ускоренной регистрации.

Второй индикатор - показатель удельного веса налогоплательщиков, у которых есть возможность непосредственного доступа к персональной информации о расчетах с бюджетом по налоговым обязательствам по электронным каналам связи и в режиме on-line в сети «Интернет». Он отражает степень развития электронных сервисов в налоговой сфере, на которые сегодня налоговые органы делают значительный акцент. В современных условиях развития информационного общества значение данного показателя как индикатора реализации принципа удобства в налогообложении трудно переоценить. По данным результатов исследований Фонда «Общественное мнение» доля активных пользователей интернет в России (выходящих в Сеть ежедневно) на начало 2013 года составляет 43% (это более 50 млн. человек). За последний год прирост составил 13%. [5] Показатель определяется по данным налоговых органов, их ведомственной отчетности. Значение показателя оценивается следующим образом:



$$E = \frac{\sum_{i=1}^N BiKi}{\sum_{i=1}^N Qi} \times 100\%$$

где:

N – число инспекций.

$B_i$  – присваивается значение «1», если за отчетный период  $i$ -я инспекция предоставляла налогоплательщикам удаленный доступ к персональным данным о расчетах с бюджетом по электронным каналам связи; в противном случае присваивается значение «0».

$K_i$  – число налогоплательщиков фактически представивших налоговые декларации и расчеты в  $i$ -ю инспекцию по электронным каналам связи.

$Q_i$  – общее число налогоплательщиков, представивших налоговую отчетность в  $i$ -ю инспекцию на всех типах носителей.

Наиболее актуальным и обобщающим показателем оценки эффективности деятельности налоговых органов по формированию благоприятного климата для предпринимательских структур является третий показатель в системе оценки. А именно, показатель, характеризующий «предельное количество» времени, которое затрачивает хозяйствующий субъект малого и среднего бизнеса на исполнение своих налоговых обязательств. Время исчисляется в человеко-часах. Содержательно данный показатель коррелирует с получившим общую известность показателем Paying Taxes, рассчитываемым ежегодно с 2006 года Всемирным Банком в рейтинге Doing Business. В рейтинге простоты ведения бизнеса участвует критерий – количество времени, затрачиваемое предпринимателем на соблюдение налоговых обязательств. [6] В целях их гармонизации источником информации для оценки показателя обоснованно выступают результаты массового анкетирования московских организаций (за исключением микропредприятий, государственных и муниципальных предприятий, производителей подакцизной продукции) в ходе социологического исследования, проводимого ФНС России.

Вместе с тем, по данному показателю, как и по первому, наблюдается несоответствие названия показателя в части «предельного» значения человеко-часов, необходимых для соблюдения налоговых обязательств, методу расчета по формуле среднего значения, а именно:

$$T = \frac{\sum_{i=1}^N Ti}{N},$$

где:

N – число опрошенных респондентов;

$T_i$  – количество человеко-часов, расходуемое  $i$ -м респондентом, на исполнение налоговых обязательств.

Кроме того, порядок оценки необходимого времени регламентирует учет затрат только по налоговым обязательствам по налогу на прибыль организаций и налогу на добавленную стоимость (без уточненных

деклараций и разбирательств по результатам налоговых проверок). То есть, только по двум налогам, в то время как каждый налогоплательщик несет обязательства по исчислению и уплате как минимум еще трех налогов: на имущество организаций, транспортный, земельный, а также агентские обязанности по налогу на доходы физических лиц. Также не учитывается время, необходимое хозяйствующему субъекту на исполнение обязательств по социальным отчислениям в государственные внебюджетные фонды, на ведение бухгалтерского учета имущества, хозяйственных операций, обязательств и другое в соответствии с нормами федерального закона «О бухгалтерском учете». Учитывая изложенные обстоятельства, можно утверждать, что содержательно данный показатель не будет отражать реальную картину затрачиваемого времени налогоплательщиками на исполнение налоговых обязательств, реальные условия налоговых отношений при ведении бизнеса. Вместе с тем, положительным моментом является то, что мониторинг оценки данного показателя в динамике позволит отслеживать наличие или отсутствие позитивных изменений в создании благоприятных условий в налоговой сфере для ведения предпринимательской деятельности.

Четвертый показатель - доля положительно оценивающих качество работы налоговых органов налогоплательщиков, выступает непосредственным индикатором качества налогового администрирования с позиций предпринимательских структур. Он определяется по данным ежегодного социологического обследования (анкетирования) как хозяйствующих субъектов (организаций и индивидуальных предпринимателей), так и физических лиц, имевших практику общения с налоговыми органами за последний год. География исследования охватывает 40 регионов России.

Для обеспечения репрезентативности выборки опрашиваемых налогоплательщиков методикой предусмотрен охват представителей организаций в зависимости от масштабов бизнеса: крупных налогоплательщиков, предприятий среднего и малого бизнеса (по 650 респондентов). Но тот факт, что установлено равное фиксированное число опрашиваемых респондентов по каждой категории организаций в зависимости от масштабов бизнеса в условиях минимального числа крупных налогоплательщиков и доминирования субъектов малого бизнеса в России, снижает качество репрезентативности, а, следовательно, и оценки в целом.

Порядок исчисления данного показателя определен как сумма произведений соответствующего значения фактора качества налогового администрирования на его удельный вес:

$$I = \sum_{i=1}^6 K_i S_i,$$

где:

$S_i$  –  $i$ -ый фактор, обуславливающий восприятие качества работы налоговых органов;

$K_i$  – вес значимости  $i$ -ого фактора.

В качестве основных факторов, влияющих на восприятие налогоплательщиками уровня качества налогового администрирования, в методике определены:

- общая удовлетворенность качеством обслуживания ( $S_1$ ),
- удовлетворенность квалификацией сотрудников территориальных налоговых органов ( $S_2$ ),
- качество информирования налогоплательщиков ( $S_3$ ),
- эффективность обслуживания ( $S_4$ ),
- выполнение требований стандартов оказания государственных услуг ( $S_5$ ),
- удобство оборудования помещений для приема налогоплательщиков ( $S_6$ ).

При этом вес значимости первого фактора ( $S_1$ ) максимальный ( $=0,3$ ), уровень значения значимости второго фактора ( $S_2$ ) равен  $0,25$ , третьего ( $S_3$ ) –  $0,15$ . Веса значимости последних трех факторов ( $S_4$ ,  $S_5$ ,  $S_6$ ) равные, минимальные ( $=0,1$ ).

В свою очередь, значения факторов, влияющих на восприятие налогоплательщиками уровня качества налогового администрирования, определяются как средневзвешенное значение оценки:

$$S_{i=} \frac{\sum_{j=1}^5 W_j N_j}{5 N_i} \times 100\%$$

где:

$W_j$  – значение оценки по пятибалльной шкале, присвоенное конкретному ( $j$ -ому) варианту ответа: отлично (5), хорошо (4), удовлетворительно (3), плохо (2), очень плохо (1).

$N_j$  – количество респондентов, отметивших  $j$ -ый вариант ответа;

$N_i$  – количество респондентов, участвующих в оценке  $S_i$  фактора.

Установление соотношения максимального значения веса значимости фактора к минимальному на уровне 3 обуславливает преимущественное влияние на конечную оценку значения первого фактора ( $S_1$ ). Это на фоне того, что первый фактор менее всего содержательно информативен. А последние два, наоборот, несут конкретную информацию, характеризующую качественный уровень взаимодействия основных субъектов налоговых отношений (с одной стороны, налогоплательщиков и налоговых агентов, с другой стороны, налоговых органов) в части исполнения норм регламента обслуживания налогоплательщиков при предоставлении государственных услуг и организационно-технических условий обслуживания.

В целом, несмотря на отмеченный ряд спорных моментов в методике оценки эффективности деятельности отечественных налоговых органов по

созданию благоприятной среды для осуществления предпринимательской деятельности в России, следует признать положительным сам факт появления такой системы оценки. Первая практика анализа и мониторинга результатов оценки позволит более наглядно выявить как позитивные моменты, так и недостатки. Непосредственная оценка деятельности налоговых органов со стороны предпринимательских структур позволит выстроить более конструктивное взаимодействие в первую очередь, в интересах бизнеса.

#### **Использованные источники:**

1. Указ Президента Российской Федерации от 10 сентября 2012 года №1276 «Об оценке эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности» [Электронный ресурс].// Справочно-правовая система "Консультант-Плюс".
2. Распоряжение Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2550-р «Об оценке эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и субъектов Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности» [Электронный ресурс].// Справочно-правовая система "Консультант-Плюс".
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2012 года № 2096-р «О показателях оценки эффективности деятельности должностных лиц по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года)» [Электронный ресурс].// Справочно-правовая система "Консультант-Плюс".
4. Методика расчета значений показателей для оценки эффективности деятельности руководителя Федеральной налоговой службы по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности. Утверждена Приказом ФНС России от 22.02.2013 № ММВ-7-12/95@ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalog.ru/docs/4057487/>
5. Интернет в России: динамика проникновения. Зима 2012-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://runet.fom.ru/Proniknovenie-interneta/10853>
6. Всемирный банк опубликовал свой ежегодный рейтинг «Уплата налогов» (Paying Taxes) на 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pwc.com/ua/ru/publications/2013/paying\\_taxes\\_vlasov.jhtml](http://www.pwc.com/ua/ru/publications/2013/paying_taxes_vlasov.jhtml)

*Акбашева Р.Р.  
студент 3 курса  
кафедра ГМУ  
ФГБОУ ВПО БГАУ*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

Одним из актуальных тем для исследований на настоящий момент является необходимость совершенствования управления социально-экономическим развитием сельских муниципальных образований. Постоянно меняющиеся условия экономики остро обозначили перед регионами России проблему социально-экономического развития сельских территорий. В РФ существует концепция устойчивого развития, однако, в ней отсутствуют четкие принципы и методы регулирования этих процессов на уровне сельских муниципальных образований, которые учитывали бы территориальные, социальные и ментальные особенности российского муниципального образования.

Меры по устойчивому развитию сельских муниципальных территорий в настоящее время формируются как самостоятельное направление российской экономической политики [3]. Специалисты называют ряд причин, определивших проблемы устойчивого развития сельских территорий. Это исторически сложившиеся проблемы: неэффективность аграрной политики, недостаточность в бюджете страны социальных расходов по аграрному сектору, ведомственная разобщенность управления в сельской местности, слабость сельского самоуправления, ограниченность доступа сельского населения к рынкам продукции, материально-технических, финансовых и информационных ресурсов.

Действующие механизмы управления сельскими муниципальными образованиями не в полной мере отвечают задачам, стоящим перед территориальным сообществом. Управление социально-экономическим развитием сельских муниципальных образований требует разработки новых методов, учитывающих современные российские особенности. В настоящее время перед практикой и теорией стоят задачи выявления эффективных инструментов управления сельскими территориями, комплексной оценки уровня их социально-экономического развития. В этой связи совершенствование управления социально-экономическим развитием сельских муниципальных образований приобретает особую актуальность, что и предопределило выбор темы проведенного исследования.

Совершенствование механизма управления социально-экономическим развитием сельским муниципальным образованием

Социально-экономическое развитие всех сельских муниципальных образований невозможно по одной универсальной модели, ввиду того, что каждое сельское муниципальное образование обладает своими уникальными



особенностями [2]. Развитие сельских территорий невозможно без индивидуального подхода к каждому сельскому поселению.

Механизм социально-экономического развития сельских поселений строится на системе взаимоотношений между органами государственной власти, органами местного самоуправления, производственными единицами.

В процессе управления социально-экономическим развитием сельских муниципальных образований целесообразно сформировать рациональный механизм эффективной системы управления развитием социальной сферы сельских муниципальных образований. Важнейшими элементами выступают функции, в частности, функция регулирования, которая является одной из важнейших функций управления сельскими муниципальными образованиями[1].

Регулирование осуществляется как извне - из системы более высокого порядка (федеральные и региональные органы управления), так и внутри рассматриваемой системы - на уровне местного самоуправления.

Для реализации механизма социально-экономического развития муниципальных образований, соответствующего федеральному, региональному и муниципальным уровням управления, необходимо соблюдение двух ограничений, таких как:

1) разработка и реализация долгосрочных планов территориального развития (генеральных планов развития сельских территорий) на срок от 7 до 20 лет;

2) построение тесных экономических связей между органами местного управления и коммерческими организациями, работающими на территории муниципальных образований.

Формирующееся в настоящее время в Российской Федерации местное самоуправление, трактуемое в правовых документах как муниципальное, представляет собой специфический институт организации жизнедеятельности территориальных сообществ граждан. Он начал формироваться в период становления государства. Определение самоуправляющихся сообществ предполагает наличие государства. Оно формализует, официально признает, фиксирует в документах те или иные организации.

Для эффективного развития сельских территорий, на мой взгляд, целесообразно использовать финансовые возможности хозяйствующих субъектов, функционирующих на территории муниципального образования и использующих трудовой потенциал данной территории. Для этого необходимо предусмотреть софинансирование развития социальной сферы сельских поселений предприятиями в целях повышения социальной защищенности своих работников.

Таким образом, внедрение предлагаемых способов позволит: для сельской администрации - решить ряд проблем финансирования

развития социальной сферы территории сельского муниципального образования;

для хозяйствующего субъекта - снизить налоговое бремя и обеспечить воспроизводство трудового и интеллектуального потенциала для сельских жителей - улучшить условия жизни.

Социальная система, в том числе муниципальное образование, может функционировать и развиваться успешно, если:

с одной стороны, софинансирование развития социальной сферы села будет добровольным, основанным на учете интересов подавляющей части экономических субъектов;

Таким образом, процесс становления муниципальных структур и местного самоуправления является важнейшим элементом формирования и становления демократического общества.

#### **Использованные источники:**

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Утверждена постановлением Правительства РФ 14 июля 2007г. № 446 // АПК: экономика, управление - 2007. - №9. - С.6-23.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ 17 ноября 2008г.
3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2013 год.
4. Атюкова О. Устойчивость развития сельских территорий/ О. Атюкова//АПК: I\* экономика, управление. - 2009. - №9.
5. Бондаренко, Е.Ю. Региональная стратегия частно-государственного партнерства: мировой опыт и российская практика: [монография] / Е.Ю. Бондаренко. - М.: Научная книга, 2008. - 203 с.: табл., ил.

*Акимова Ю.А., к.э.н.  
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления  
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарёва»  
Россия, г. Саранск*

### **ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ**

**Аннотация:** В статье определяется роль развития отраслевых кластеров в социально-экономическом развитии страны и ее регионов, анализируется опыт развития агропромышленных кластеров на примере Новгородской, Воронежской и Омской областей, обозначены основные проблемы в их развитии.

**Ключевые слова:** кластер, агропромышленный кластер, проблема, кластерная политика, аграрная сфера.

Одним из приоритетных направлений модернизации экономики, направленным на повышение конкурентоспособности российского АПК и государства в целом, является создание отраслевых кластеров. В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 – 2008 гг.), которая была официально утверждена Правительством РФ, среди приоритетов выделено содействие формированию и развитию региональных экономических кластеров.

В 2012 году был утвержден перечень 25 территориальных инновационных кластеров, под которыми понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием:

- объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях;
- механизма координации деятельности и кооперации участников кластера;
- синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации.

Исторически, теория кластера появилась в России в 2002 году, основоположником ее считается М. Портер. Им были впервые проанализированы процессы формирования и функционирования кластеров комплексно в более чем 100 отраслях западноевропейских стран и США. Согласно мнению М. Портера, «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [3, с. 215].

Поскольку одной из «точек роста» и повышения конкурентоспособности России является аграрный сектор, то можно говорить о необходимости формирования кластерных образований в данном секторе.

В России, как и в зарубежных странах, уже имеется небольшой опыт формирования агропромышленных кластеров. Так, например, агропромышленный кластер сформирован в Новгородской области. Основной целью его создания является повышение конкурентоспособности сельскохозяйственного бизнеса за счет эффективного взаимодействия в производстве, переработке, транспортировке, продвижении, реализации продукции, а также оказания финансовых и консалтинговых услуг. В соответствии с поставленной целью первоочередными задачами агропромышленного кластера области являются:

- продвижение продукции предприятий-партнеров на областном и российском рынках,
- углубление кооперации между предприятиями малого и среднего бизнеса и осуществление совместных проектов в области закупок, производства и сбыта продукции,
- развитие торговых марок,
- привлечение российских и зарубежных инвесторов,
- взаимодействие в сфере подготовки кадров и др. [5]

Основной координирующей организацией кластера является Центр кластерного развития Новгородской фонда поддержки малого предпринимательства. В кластер уже вошли около десяти наиболее активных новгородских предприятий в сфере АПК и пищевого производства, а также органы государственной власти, в частности департаменты экономики и сельского хозяйства и продовольствия.

Ярким примером объединения процессов производства сырья и конечной продукции, привлечения дополнительных инвестиций является создание и успешное функционирование кластера по производству говядины в Рамонском районе Воронежской области.

В рамках Воронежского кластера реализуется крупный проект по выращиванию племенного скота и переработке мясной продукции с применением современных технологий. Мясоперерабатывающий комплекс является новейшим предприятием по производству высококачественной мраморной говядины с длительным сроком хранения без применения консервантов, благодаря выполнению всех требований санитарно-эпидемиологических норм, поддержанию соответствующего температурного режима, строгой системе контроля качества.

Создание кластера проходило в несколько этапов:

- формирование генетического центра, где содержится высокопродуктивное поголовье абердин-ангусской и герефордской породы,
- завоз поголовья племенного скота, строительство фидлота на 50 тыс. голов скота в обороте,
- переработка выращенных животных на региональных современных мясокомбинатах и реализация продукции населению [2].

Еще одним примером в области реализации кластерной политики в аграрной сфере является региональный агропромышленный кластер в Омской области, которая на протяжении долгого времени остается регионом-экспортером сельскохозяйственного сырья и продуктов питания. Данный кластер начал свою работу в 2014 году по двум направлениям: растениеводство и животноводство. В растениеводческом направлении приоритетной целью является глубокая переработка зерна на базе уже создаваемого «Биокомплекса», где будут получать клейковину, крахмал, глюкозу, кормовой лизин, аминокислоты и спирт. В качестве основной цели животноводческого сектора выступает укрепление позиций Омской области

на российском рынке мясопродуктов. Базой для развития последнего указанного сектора являются логистический центр мясоперерабатывающего комплекса «Компур», крупные производители ГК "Русском", ГК "Титан" и др. крупные производители мясной продукции.

Омская область характеризуется достаточно благоприятными климатическими условиями для ведения сельского хозяйства, чем другие регионы СФО, поскольку географическое расположение данной области позволяет вести производство сельскохозяйственной продукции, используя преимущества четырех природных климатических зон.

Кроме того, в отличие от других регионов России, в Омской области утверждена Концепция регионального агропромышленного кластера, в которой учитываются все имеющиеся производственные мощности и инфраструктуры, возможности крупнейших переработчиков и логистических центров на базовых или якорных предприятиях, определены цели и перспективы развития кластера. В качестве основных целей программы развития рассматриваемого кластера Омской области являются развитие производства сельскохозяйственной и пищевой продукции, а также повышение занятости и уровня жизни сельского населения.

Анализ основных проблем реализации кластерной политики в отдельных регионах страны выявил несколько системных проблем, требующих решения на федеральном уровне. Основными из них являются несовершенство законодательной базы и отсутствие единого подхода к формированию государственной кластерной политики в регионах России. Субъекты РФ сталкиваются с неурегулированностью вопросов кластерного развития, большим количеством административных структур, участвующих независимо друг от друга в процедурах принятия решения по кластерной тематике. Важным моментом является отсутствие программы государственной поддержки развития инновационных территориальных кластеров и кластерных проектов в стране. Кроме того, пока нет разработанной системы мониторинга показателей эффективности кластерной политики в целом и в разрезе регионов.

#### **Использованные источники:**

1. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 608 с.
2. В Омской области утверждена концепция создания агропромышленного кластера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcх.ru/news/news/show/19101.htm>
3. Воронежский кластер по производству говядины презентовали главе Минсельхоза РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hubprom.ru/news/1751>
4. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 – 2008 гг.) [Электронный ресурс] :



Постановление Правительства Рос. Федерации от 19 января 2006 г. № 38-р. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

5. Создание агропромышленного кластера в Новгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hubprom.ru/news/1733>

*Аксенов Е.П., к.н.э.  
доцент*

*Кузбасский государственный технический университет  
Россия, г. Кемерово*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ**

Современные тенденции развития научных знаний показывают, что дальнейшее совершенствование методологии финансового менеджмента необходимо осуществлять на мультидисциплинарной основе накопленного потенциала фундаментальных научных знаний.

Современная экономическая и финансовая наука прошли долгий, сложный путь развития от скромных достижений античной экономической культуры до грандиозных высот теоретической научной мысли классической политической экономии, меркантилизма, экономического анализа, маржинализма, теории ожидаемой полезности, экономико-математического моделирования и множества других не менее значимых научных теорий, гипотез, концепций, знаний.

Финансовая теория – фундаментальная наука, которая опирается на богатый исторический, социальный опыт, изучает общие, специальные экономические законы, закономерности, принципы хозяйствования, особенности формирования, распределения денежных фондов, денежных средств, разрабатывает механизмы рационального эффективного их использования. В настоящее время роль российской финансовой теории становится все более значимой – она постепенно освобождается от господства однообразных политических, экономических подходов для решения актуальных задач, связанных с обеспечением устойчивых темпов социально-экономического развития, формирует новую теоретическую базу, необходимую для успешной реализации стратегии устойчивого социально-экономического развития.

Современная финансовая мысль в ряду научно-теоретических достижений экономической теории развивается в направлении нового экономического рационализма, плюралистического, вероятностного, ценностного, целевого детерминизма, в котором плодотворная научная идея, разум занимают центральное место, как главные движущие силы, активно преобразующие социально-экономическую действительность.

К сожалению, среди части российских экономистов до сих пор существуют ошибочные взгляды, существенно принижающие роль

социальных факторов в обеспечении необходимых темпов экономического роста. Например, распространена ошибочная точка зрения о том, что в рыночных условиях экономика автоматически наполняется глубоким социальным смыслом, безусловной направленностью на гармоничное, всестороннее развитие общества и личности, поэтому отсутствует необходимость в том, чтобы:

- 1) объединять социальный и экономический аспекты развития в единую социально-экономическую категорию;
- 2) специально концентрировать внимание экономической науки на социальных факторах развития;
- 3) разрабатывать, совершенствовать специальные механизмы государственного регулирования основных макроэкономических параметров национальной экономики на основе исследования основ социального развития.

В советскую эпоху в политических документах и экономических публикациях предпочитали пользоваться терминами «социально-экономическая система» и «социально-экономическая политика», тем самым подчеркивалась значимость социальной составляющей экономического развития. С таким определением объекта необходимо полностью согласиться, так как экономика функционирует ради людей и при непосредственном их участии.

В этой связи следует подчеркнуть, что экономическая и финансовая науки неотделимы от генерального направления социального развития, а, следовательно, от общественных наук: философии, социологии, культурологии, политологии, так как они являются отражением их генезиса, периодизации, процессов общественно-исторического развития человеческой цивилизации. Развитие экономической, финансовой теории осуществляется на основе общих законов социально-экономического развития в направлениях:

- 1) уточнения терминологического аппарата, глоссария, лексики, синтаксиса, раскрытия принципов взаимосвязи, взаимодействия, совершенствования существующих концепций, научных гипотез;
- 2) дальнейшего развития на основе творческого обобщения опыта социально-экономической практики, плодотворной разработки новых направлений теории, вскрытия объективных закономерностей, описания новых явлений, процессов, факторов экономического роста на базе использования современных информационных, компьютерных технологий, средств телекоммуникации;
- 3) прогнозирования дальнейшего развития теории, практики в форме научных гипотез, социально-экономических футурологических прогнозов.

Кроме того, в современных условиях возрастает, и будет далее увеличиваться значение, роль рационального знания, информационных технологий, однако они никогда не смогут заменить собой капитал, труд,

индустриальное производство, ни в рамках национальной, ни в масштабах мировой экономики. Новые прогрессивные знания и инновационные технологии способствуют эффективному использованию капитала и труда. В этой связи следует отметить, что ни формационный, ни цивилизационный подходы определения этапов, стадий социально-экономического развития не являются идеальными. Поэтому необходимо в процессе исследования этих сложных социально-экономических категорий разумно сочетать разные методологические подходы.

К сожалению, многим в России первоначально казалась, что стоит лишь воспользоваться посткейнсианскими, неоклассическими, монетаристскими моделями макроэкономического регулирования, как тяжелый груз сложнейших социально-экономических проблем, таких как стагнация, убыточность, низкая производительность труда, останется в историческом прошлом, а перед нами откроется светлая, прямая дорога к социально ориентированной экономике и постиндустриальному обществу. В то же время просчеты в реализации внутренней и внешней политики значительно ограничили возможности современного социально-экономического роста России, несмотря на то, что предыдущее десятилетие для нее было периодом существенных изменений основных макроэкономических показателей.

Специфика современного этапа экономического развития состоит в обеспечении ускоренного перехода от экономики сырьевого типа к инновационной экономике индустриального типа, от экстенсивного к интенсивному экономическому росту, когда вместо увеличения числа вовлекаемых факторов производства обеспечивается переход к использованию более эффективных наукоемких технологий, социальных методов управления. В этой связи управление социально-экономическим развитием, финансами должно осуществляться на основе внутренне присущих законов и закономерностей, принципов, моделей.

Законы управления социально-экономическими процессами, финансами выражают важные внутренние устойчивые признаки, особенности процесса управления, которые носят объективный характер, не зависят от воли субъектов управления и, в конечном счете, определяют их уровень самосознания, цели, задачи развития. В то же время осознанное, целенаправленное использование этих законов и закономерностей позволяет приводить социально-экономическую деятельность органов государственной власти и управления, местного самоуправления, хозяйствующих субъектов в соответствие с требованиями объективной действительности.

В теории управления понятие закономерность обычно рассматривается как первоначальная стадия формулирования закона в начале его теоретического осмысления, исследования. Следует подчеркнуть, что именно эта часть общей теории управления является наименее исследованной. Необходимо более обстоятельное изучение законов

общественного развития для повышения эффективности управления сложными социально-экономическими, финансовыми системами.

К традиционным принципам управления социально-экономическим развитием, финансами необходимо добавить: 1) гуманизм и нравственность в управлении; 2) обеспечение приоритетов в достижении стратегических целей развития; 3) безусловную ответственность за результаты управления; 4) обеспечение неразрывного единства методов управления в процессе актуализации социально-экономического развития.

*Акутина О.В.*

*магистрант*

*кафедра «Культурологии и социальных коммуникаций»*

*Томский политехнический университет*

*Россия, г. Томск*

### **ИМИДЖ КИТАЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ВЛИЯНИЕ СТРАНЫ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ТОВАРА**

В статье анализируются результаты исследования отношения потребителей к товарам китайского производства. Выявлены особенности потребительских предпочтений при решении о покупке товара.

**Ключевые слова:** имидж страны, китайские производители, потребительские предпочтения.

В начале 90-х гг. прошлого века, после распада СССР, мелкие торговцы с большими баулами и маленькими сумками наперебой повезли в Россию китайские товары, в том числе немало низкокачественных. В результате чего на дверях некоторых российских магазинов даже появились объявления со словами «у нас не продаются китайские товары». [1]

Быстрое экономическое развитие Китая и российско-китайских экономических связей, прежде всего за счет мелкого и среднего бизнеса, привели к наводнению российского рынка товарами китайского производства. [2] При этом очевидно, что до текущего времени Китай в российском обществе воспринимается в значительной степени как производитель достаточно ограниченной товарной номенклатуры (ширпотреб), либо как производитель низкокачественной продукции.

Можно констатировать, что появление китайской продукции на рынке опережает изменение представления о китайских товарах у российских потребителей. Данная ситуация характерна для последних нескольких лет и до сих пор не подвергалась критическому анализу.

Целью проведенного исследования являлось получение представления о знании российских потребителей марок китайских товаров, а также отношении к продукции, произведенной в Китае (при этом под китайскими товарами подразумеваются как товары, произведенные в континентальной Китае - КНР, так и на Тайване).

Для оценки отношения потребителей в продукции китайского производства был проведен опрос. Использовался метод анкетирования по средствам классических бумажных анкет, а также Интернет-опроса в социальной сети «ВКонтакте».

В опросе участвовало 35 человек, преимущественно женщины (88%). Возраст подавляющего большинства участников составил 22-25 лет.

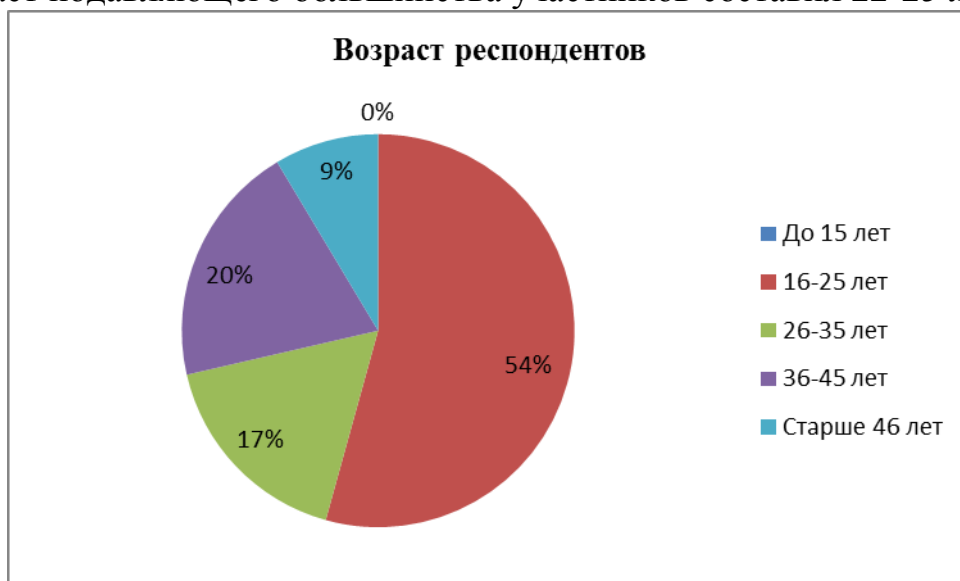


Рисунок 1. Возраст респондентов

Участникам опроса были заданы следующие вопросы:

1. Что вы можете сказать о продукции, сделанной в Китае?

Мнения разделились: половина респондентов назвала китайскую продукцию низкокачественной, одноразовой, «ширпотребом». Другая половина утверждала, что нельзя сравнивать нынешние товары китайского производства с товарами в 90-х годах. Некоторые даже назвали китайские товары фирменными, отличного качества.

2. Доверяете ли вы качеству товаров, произведенных в Китае?

В целом качеству китайских товаров не доверяет половина опрошенных.





Рисунок 2. Доверие качеству товаров китайского производства

При этом качеству электроники доверяет 64% опрошенных, 7% не доверяет, 29% затрудняется ответить. Что касается товаров народного потребления и изделий легкой промышленности, то 86 % респондентов доверяет их качеству. Качеству китайских автомобилей доверяет 21% опрошенных, не доверяет 24% и затруднились ответить 50% респондентов.

3. Какие китайские марки вам известны?

Большинство респондентов затруднились ответить на данный вопрос, но некоторые назвали марки автомобилей Chery, Lifan и Great Wall.

4. Чего недостает китайским товарам (выберите нужное)?

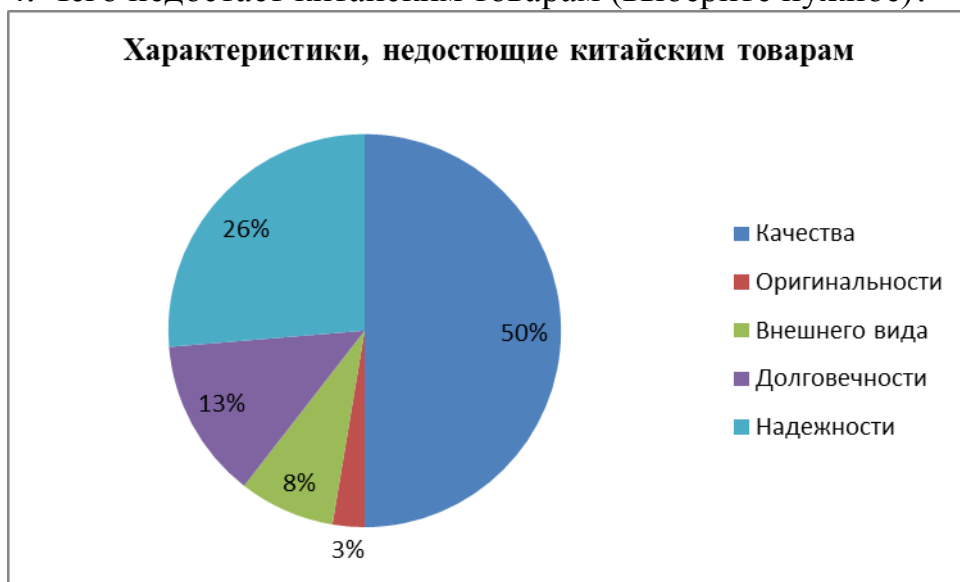


Рисунок 3. Характеристики, которых не хватает китайским товарам

5. Зависит ли принятие вами решения о покупке товара от факта его китайского происхождения?

44 % респондентов ответили, что их решение зависит от того, что товар произведен в Китае; так же 44 % опрошенных не важна страна производитель; 12 % затруднились ответить на данный вопрос.

6. Повысилось ли у вас за последнее время доверие к китайским товарам?

54 % опрошенных заявили, что их доверие к китайским товаром повысилось; 38 % по-прежнему не доверяют качеству китайского производителя; 9 % затруднились ответить.

7. Какие преимущества имеют товары китайского производства (выберите нужное)?

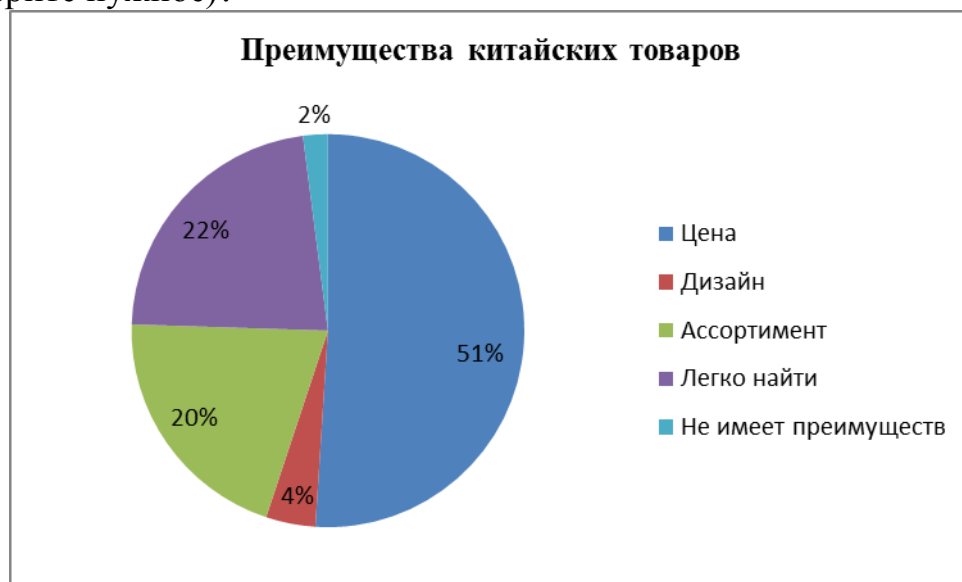


Рисунок 4. Преимущества, которыми обладают китайские товары

Исходя из данных опроса, можно прийти к следующим выводам:

1. Многие потребители по-прежнему ассоциируют нынешних китайских производителей с производителями начала 90-х годов. В то время, действительно, товары китайского производства не отвечали критериям качества, надежности, безопасности. Поэтому покупатели переносят негативный опыт использования продукции китайского производства в прошлом в современные условия. Половина покупателей не доверяет качеству товаров с надписью «Made in China», поэтому для принятия решения о покупке изделия для них важно, где произведен товар. Однако здесь необходимо разносить понятия «страна-разработчик» и «страна-производитель». Общество больше доверяет качеству продукции, если она бы разработана в европейских странах.

2. Несмотря на подозрительное отношение к качеству китайской продукции, все-таки наблюдается тенденция к повышению доверия потребителей. Согласно опросу, большим доверием пользуются изделия легкой промышленности. И это совершенно не безосновательно. Даже такие крупные и именитые марки как Adidas, Dolce&Gabbana [3], Zara, Gucci и др. отшивают одежду и аксессуары в Китае. Производство переносится с целью снижения себестоимости, что не отражается на качестве товара на выходе.

3. Китай в последние годы динамично развивается, становится лидером в разных областях. Идет тенденция к улучшению имиджа данного

государства. Поэтому можно прогнозировать, что в течение следующих нескольких лет число людей, доверяющих качеству продукции, произведенной в Поднебесной, повысится.

#### **Использованные источники:**

1. Российский путь «сделано в Китае» / 2010 Журнал «Китай» <http://www.kitaichina.com/index.htm>
2. Товары из Китая: их восприятие российским потребителем, стратегия вывода на российский рынок / Экспертный центр Chinacom. 2006 <http://www.chinacom.bz/>
3. Dolce & Gabbana. Информация о бренде, размерах и т.д. / VXzone. 2013. URL://[www.vxzone.com/help/brand-info/1487-dolce-and-gabbana.html](http://www.vxzone.com/help/brand-info/1487-dolce-and-gabbana.html)

*Алпатова Д.Ю.*

*студент группы ФРЗ-1*

*Саркисян А.Г.*

*студент группы ФРЗ-1*

*Финансовый университет при Правительстве*

*Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ОСОБЕННОСТИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ**

**Аннотация:** данная работа посвящена анализу основных игроков авиационной отрасли Российской Федерации на основе ключевых показателей их деятельности.

**Ключевые слова:** авиационные компании, доля рынка, анализ деятельности.

Современная авиационная отрасль России характеризуется высокими темпами роста и достаточно стремительным развитием, при этом существуют лидеры по количеству перевезенных пассажиров, на совокупную долю которых фактически приходится 75% российского рынка авиационных услуг: «группа Аэрофлот», «Трансаэро», «Ютэйр», «S7», «Уральские авиалинии»[1].

Для выявления особенностей данных авиакомпаний нами был проведен сравнительный анализ (Таблица 1).

Таблица 1. Основные характеристики авиакомпаний

|                          | Аэрофлот[2][3]          | Трансаэро[2][4] | Utair[2][5] | S7[2][6]   | Уральские авиалинии[2][7] |
|--------------------------|-------------------------|-----------------|-------------|------------|---------------------------|
| Доля рынка, %`           | 36,97 (группа Аэрофлот) | 14,91           | 9,68        | 8,32       | 5,21                      |
| Пассажиропоток, млн. чел | 20,9 (+18%)             | 12,5 (+21%)     | 8,2 (+5%)   | 7,1 (+12%) | 4,4 (+25%)                |

|                                |                                                             |                                                                                              |                                                               |                                                 |                                               |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Размер флота, ед.              | 139                                                         | 95                                                                                           | 147                                                           | 56                                              | 30                                            |
| Средний возраст авиапарка, лет | 5,2                                                         | 15,9                                                                                         | 19,7                                                          | 9,4                                             | 12,1                                          |
| Безопасность                   | 37 место в мире, JACDEC; Хороший, IOSA                      | 23-е место в мире, JACDEC; Хороший, IOSA                                                     | Средний, IOSA<br>Запрет на полеты в ЕС                        | Хороший, IOSA                                   | Хороший, IOSA                                 |
| Маршрутная сеть                | 122 аэропорта мира: 36 российских, 11 - СНГ, 52 страны мира | 190 маршрутов, регулярные рейсы в 100 аэропортов мира, в том числе 28 российских, 15 - в СНГ | 97 аэропортов в 17 странах мира: 64 российских, 33 зарубежных | 119 аэропортов в мире: 60 российских, 25 других | >50 аэропортов мира: 22 российских, 25 других |

Источник: данные, опубликованные на сайте «Летаем вместе» и представленные на официальных сайтах рассматриваемых авиакомпаний

### **Аэрофлот:**

«Аэрофлот» – крупнейшая (51,17% ее акций принадлежат государству) российская авиакомпания, известная своей историей, начавшейся в 1933 году, узнаваемая по символу крылатого серпа и молота. С момента основания компания прошла сложный путь реструктуризации, ребрендинга и замены всего авиапарка.

Первой начала в России эксплуатацию магистральных самолётов иностранного производства Airbus A310, в 2000-х годах осуществила модернизацию своего флота. Сейчас размер флота 139 единиц, средний возраст которых 5,2 лет - наименьший показатель среди основных конкурентов.

Специфические черты компании: лобби в Росавиации, дешевый лизинг, собственный терминал в Шереметьево, членство в альянсе SkyTeam, наличие спонсорских соглашений с футбольным клубом ЦСКА, «Манчестер Юнайтед», американским баскетбольным клубом New Jersey Nets, регистрация лоукостера.

Сейчас авиакомпания осуществляет реструктуризацию по ряду сегментов в разрезе регионального и классового сегментирования, обновление авиапарка и ребрендинг авиакомпаний, приобретенных у «Ростех».

### **Трансаэро:**

Первоначально компания «Трансаэро» занималась чартерными перевозками на самолётах авиакомпании «Аэрофлот», которые брала в лизинг, затем занялась и регулярными пассажирскими перевозками. На данный момент размер флота 95 единиц, однако, его средний возраст достаточно высок (15,9 лет). Устранение проблемы устаревшего авиапарка происходит путем стремительного обновления авиапарка. В этой связи примечательно то, что авиакомпания занимает 23 место в рейтинге самых безопасных авиакомпаний мира.

«Трансаэро», внедрив услугу высокоскоростного широкополосного доступа в Интернет, сейчас активно использует ее на своих рейсах, имеет сегментацию по классам обслуживания; осуществляет перевозки в рамках одной материнской авиакомпании без диверсификации по сегментам через дочерние компании.

«Трансаэро» успешно сочетает преимущества хабовой модели организации воздушных перевозок с системой прямых беспосадочных полетов; постоянно развивает и совершенствует сеть внутрироссийских и международных маршрутов(сейчас полеты по 190 маршрутам).

### **«Utair»**

В начале 1990-ых годов она занимала лидирующие позиции в отрасли по объемам применения авиации в народном хозяйстве и по грузовым перевозкам.

Сейчас воздушный флот хоть и большой, но достаточно старый (19,7 лет). Практически вся техника, используемая авиакомпанией для пассажирских перевозок советского или российского производства, за что в 2007 году компания была признана небезопасным авиаперевозчиком.

Компания стремится выйти на рынок операций на прибрежном шельфе; сделать прочным ведущее положение путем слияний и поглощений, расширить сеть маршрутов, модернизировать авиапарк.

С недавнего времени, составляя серьезную конкуренцию «Аэрофлоту», авиакомпания находится в тесном сотрудничестве с «Трансаэро».

### **S7 Airlines**

В 1957 году появился Толмачёвский объединенный авиаотряд, на базе которого была затем образована государственная авиакомпания «Сибирь». В 1994 году компанию приватизировали, а в 2001 году она стала действительным членом Международной Ассоциации Воздушного Транспорта IATA.

В результате ребрендинга самолеты стали ярко-зеленого цвета, а в качестве нового имени «сибиряки» попросту использовать двузначный код, который присваивает авиакомпаниям международная ассоциация авиатранспорта IATA. Грамотный маркетинговый ход помог компании скрыть серию авиакатастроф, которые с ней ассоциировались.



В разные годы своей истории «S7 Airlines» эксплуатировала различные типы воздушных судов. В 2004 году компания приступила к реализации плана по обновлению своего авиапарка и вскоре прекратила эксплуатацию советских самолётов. Сейчас средний возраст 56 единиц флота 9,4 лет.

Авиакомпания постоянно развивается и осуществляет стратегию регионального роста; является полноправным член международного альянса авиаперевозчиков «Oneworld».

#### **«Уральские авиалинии»**

Во главе авиакомпании известный летчик, капитан первого класса Сергей Скуратов – человек, понимающий всю специфику авиации.

Компания имеет множество соглашений с известными зарубежными авиакомпаниями; разработала и внедрила программы лояльности «Крылья» и систему автоматизированной регистрации на рейс.

Авиакомпания решает такие задачи, как увеличение объема перевозок пассажиров, груза, почты; открытие новых направлений и увеличение количества рейсов на уже существующие собственные маршруты; расширение парка воздушных судов самолетами иностранного производства, приобретение дальнемагистральных самолетов;

Проведенный анализ позволил выделить сильные и слабые стороны авиакомпаний-лидеров, доля которых по меньшей мере 70% уже в течение нескольких лет. Их сущность и стратегии являются в той или иной мере самобытными. Намеченные цели и поставленные задачи помогут каждой компании продолжить свое функционирование на занятых позициях или даже сместить положение в сторону достойных.

#### **Использованные источники:**

1. [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_11\\_iun/Alpatova%20D.Yu.,%20Sarkisyan%20A.G.,%20Levoshich%20N.V%20\(1\).%20\(osnovnoy%20razdel-socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Alpatova%20D.Yu.,%20Sarkisyan%20A.G.,%20Levoshich%20N.V%20(1).%20(osnovnoy%20razdel-socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva).pdf) -
2. Сайт интернет-проекта «Летаем вместе» - <http://letaem-vmeste.livejournal.com/>
3. Официальный сайт авиакомпании «Аэрофлот» - <http://www.aeroflot.ru/cms/>
4. Официальный сайт авиакомпании «Трансаэро» - <http://www.transaero.ru/>
5. Официальный сайт авиакомпании «ЮТэйр» - <http://www.utair.ru/>
6. Официальный сайт авиакомпании «S7» - <http://www.s7.ru/>
7. Официальный сайт авиакомпании «Уральские авиалинии» - <http://www.uralairlines.ru/>

**АНАЛИЗ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТА  
ОТДЕЛА КАДРОВ  
(НА ПРИМЕРЕ ОСП АВТОБАЗА УФС РС (Я) – ФИЛИАЛ ФГУП  
«ПОЧТА РОССИИ»)**

Актуальность исследования объясняется тем, что должностная инструкция, являясь локальным нормативным актом организации, представляет собой многофункциональный документ. В ее содержании отражаются не только трудовая функция работника, круг его должностных обязанностей, пределы ответственности, квалификационные требования, но и взаимодействие данной должности с другими должностями и подразделениями, уровни полномочий и порядок замещения отсутствующего сотрудника, предъявляемые к занимаемой должности. Должностная инструкция необходима при подборе персонала, адаптации новых сотрудников, контроле сотрудника и многом другом.<sup>1</sup>

**Цель исследования:** проанализировать должностную инструкцию специалиста отдела кадров ОСП Автобаза УФС РС (Я) – филиал ФГУП «Почта России».

В отделе кадров ОСП Автобаза УФС РС (Я) – филиал ФГУП «Почта России» работает один кадровик, ей приходится 109 человек. Она производит оформление установленной документации по учету кадров, связанной с приемом, переводом, трудовой деятельностью и увольнением работников. Анализирует движение кадров, а так же ведет установленную отчетность. Принимает меры по соблюдению трудовой дисциплины и правил трудового распорядка в организации, порядка установления льгот и назначения пенсий, оформления документов, необходимых для представления в соответствующие органы. Так же она делает месячные, квартальные, полугодовые и годовые отчеты. Несмотря на то, что ей приходится 109 человек, она всегда задерживается после работы. Исходя из этих данных мы решили сделать сравнение обязанностей специалиста кадров ОСП Автобаза с другим специалистом отдела кадров другого подразделения, например ОСП Арктический почтамп УФС РС (Я). В ОСП Арктический работают в отделе кадров 3 человека: начальник отдела кадров, и два специалиста.

Таблица 1. Сравнение видов деятельности специалиста по кадрам

| Виды деятельности   | Специалист отдела кадров<br>ОСП Автобаза | Специалист отдела кадров<br>ОСП Арктический почтамп |
|---------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Отчеты              | Специалист отдела кадров                 | Первый специалист                                   |
| Заполнение воинских | Специалист отдела кадров                 | Первый специалист                                   |

<sup>1</sup>Должностная инструкция – кратко о главном // URL: <http://alianskadrovic.ru/dolzhnostnyie-instruktsii/dolzhnostnaya-instrukciya-korotko-o-glavnom>

|                                       |                          |                         |
|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| книжек, личные дела                   |                          |                         |
| Увольнение, прием, отпуск             | Специалист отдела кадров | Второй специалист       |
| Приказ, уведомления, служебные письма | Специалист отдела кадров | Начальник отдела кадров |

Исходя из таблицы 1, мы видим, что в Арктическом подразделении работники делят между собой обязанности специалиста по кадрам, в то время специалист отдела кадров Автобазы не имеет такой возможности. Но различие у них имеется, это то что, двое специалистов из Арктического подразделения получают чуть меньше заработной платы, чем у специалиста отдела кадров Автобазы.

Таким образом, сравнив и изучив обязанности специалиста по кадрам, можно рекомендовать следующие действия:

1. В отделе кадров ОСП Автобаза, принять на работу еще одного специалиста по отделу кадров;
2. Повысить заработную плату нынешнему специалисту отдела кадров, дабы избежать, увольнения по личному желанию;
3. Мотивировать работника разными премиями, благодарственными письмами и так далее.

Должностные инструкции как часть кадрового документооборота

Для того, чтобы упорядочить работу отдела и департамента по управлению персоналом и всей организации, необходимо составить должностные инструкции, описывающие обязанности и права каждого из работников. Должностная инструкция не упомянута в КЗоТ, и с формальной точки зрения ее наличие на предприятии не является обязательным.

Вы не имеете права уволить работника за систематическое невыполнение должностных обязанностей, если причиной вашего недовольства является качество его работы, потому что в трудовом контракте не оговаривается, что именно сотрудник обязан выполнять на работе. Практически невозможно разобраться с человеком, подписавшим контракт, где указаны обязанности, но нет критериев оценки качества его работы. На вопрос "как?" отвечает должностная инструкция.

Рассмотрим пункты, которые в обязательном порядке должны входить в должностную инструкцию:

- Непосредственная подчиненность работника.
- Порядок назначения и освобождения от должности.
- Порядок замещения при отсутствии.
- Чем руководствуется работник в своей деятельности.
- Квалификационные требования.

Принято считать, что непосредственная подчиненность подразумевается сама собой и в силу своей естественности может специально не оговариваться. Этот порядок не изменился, назначение и освобождение от должности производится приказом или распоряжением. Не

контрактом. Контракт является лишь основанием для приказа. В принципе, скоро в России отменяют приказы и трудовые книжки, в результате чего должна установиться контрактная система. Но когда это будет еще не известно<sup>2</sup>

Унифицированная структура текста данного документа, согласно УСОПД включает следующие разделы:

- Общие положения.
- Функции.
- Должностные обязанности.
- Права.
- Ответственность.
- Взаимоотношения. Связи по должности.<sup>3</sup>

#### **Использованные источники:**

1. Должностная инструкция специалиста отдела кадров;
2. Перечень отчетов, предоставляемым специалистом по отделу кадров;
3. Должностная инструкция – кратко о главном // URL: <http://alianskadrovic.ru/dolzhnostnyie-instruktsii/dolzhnostnaya-instrukciya-korotko-o-glavnom>
4. Должностные инструкции как часть кадрового документооборота // URL: <http://zondir.ru/articles/lawyers/dolzhnostnyie-instruktsii-kak-chast-kadrovogo-dokumentoooborota.htm>
5. ДИ как часть кадрового документооборота // URL: <http://www.ippnou.ru/print/000147/>

*Андросова С.Н.  
студент*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный Федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
Россия, г. Якутск*

### **ИНТЕРНЕТ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА**

На сегодняшний день остро стоит проблема интернета во всем мире. В наше время Интернет играет огромную роль в жизни почти каждого человека. Он необходим не только для работы, общения или игр, но и для оплаты множества услуг. Люди экономят массу времени, совершая нужные платежи через всемирную сеть.

Социологическое исследование на тему: “Интернет и социальные сети в жизни современного человека”. В процессе исследования были опрошены 10 человек. Среди опрошенных преобладают женщины, их доля составляет

---

<sup>2</sup>ДИ как часть кадрового документооборота // URL: <http://www.ippnou.ru/print/000147/>

<sup>3</sup>Должностные инструкции как часть кадрового документооборота // URL: <http://zondir.ru/articles/lawyers/dolzhnostnyie-instruktsii-kak-chast-kadrovogo-dokumentoooborota.htm>

70 % (7 чел.), а мужчин – 30% (3 чел.). Среди них большинство респондентов в возрасте от 31-45 лет – 50%, 40% в возрасте 46-54 лет, а наименьшее количество респондентов – 10 % в возрасте 18-30 лет.

В результате проведенного исследования было выявлено, что все респонденты пользуются сетью Интернет. По результатам ответов, отраженных можно сделать вывод, что подавляющее большинство респондентов ежедневно пользуются Интернетом, т.е. 80% и лишь один из опрошенных ответил, что пользуется Интернетом очень редко.

В ходе опроса были выявлены наиболее значимые цели посещения сети Интернет респондентами. Проанализировав результаты ответов респондентов можно сделать вывод о том, что основными целями посещения сети Интернет являются: поиск информации, знакомство и общение с людьми, развлечение. Но наиболее распространённой целью является поиск информации – её указали наибольшее количество респондентов.

Так же были определены социальные сети, в которых зарегистрированы респонденты. Результаты ответов позволяют сделать следующие выводы: почти все респонденты зарегистрированы в нескольких социальных сетях, наибольшей популярностью у респондентов пользуется социальная сеть “ВКонтакте”. Респонденты в сети Интернет проводят более часа. Результаты ответов респондентов на вопрос: «Часто ли Вы пренебрегаете сном, засиживаясь в Интернете допоздна?» позволяют выяснить важность Интернета для современного человека, поскольку пренебрежение сном – это начальная стадия зависимости от Интернета. 10, 20% респондентов часто пренебрегают сном, предпочитая время провождения в Интернете, 20% редко предпочитают Интернет сну и никогда так не делают 70%.

В ходе исследования выяснялось, большинство респондентов предпочитают провести время в компании друзей, нежели в Интернете.

По данным исследований американских ученых, современный человек ощущает некий психологический барьер, общаясь с людьми в реальной жизни, однако виртуальное общение позволяет более свободно вести беседу. Поэтому, проводя исследование, мы решили выяснить, присутствует ли данный аспект в жизни наших респондентов. 1 респондент ответил, что ему легче общаться с людьми в социальных сетях, нежели в реальной жизни. 60% опрошенных не чувствуют разницы в реальном и виртуальном общении и 30% не определились.

Бесспорно, многие современные люди много времени проводят в Сети Интернет, однако это не всегда является необходимостью. Среди респондентов были выявлены такие респонденты, которые осознают, что проводят в сети больше времени, чем этого им требовалось.

Отрицание наличия зависимости – это ключевой критерий, по которому можно судить о том, что она существует. Поэтому



заключительным вопросом в данной анкете является: «Считаете ли Вы, что у Вас уже зависимость от Интернета?». По результатам ответов респондентов видно, что подавляющее большинство респондентов 60 % не считают себя зависимыми от Интернета, однако, в ходе опроса было выявлено что некоторое количество опрошенных 30 % считают себя зависимыми от Интернета.

В результате проведенного исследования были выявлены следующие аспекты: Интернет является важным элементом в жизни современного человека, поскольку все респонденты пользуются Интернетом; основными целями использования сети являются:

- поиск информации;
- общение с людьми;
- развлечение.

В ходе исследования было выявлено, что современный человек очень много времени проводит в сети, в результате чего у него сформировалась некая зависимость от сети Интернет. Вследствие чего, Интернет является неотъемлемой частью в жизни человека и играет далеко не последнюю роль.

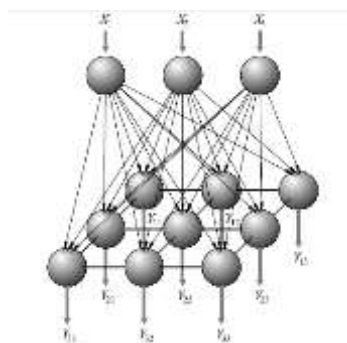
*Анисимова Э.С.,  
ассистент  
кафедры информатики и дискретной математики  
Елабужский институт  
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
Россия, г. Елабуга*

## **НЕЙРОННАЯ СЕТЬ КОХОНЕНА ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ И АНАЛИЗА ДАННЫХ**

**Аннотация.** В статье описывается использование самоорганизующихся карт Кохонена для решения задачи кластеризации. Приведены алгоритм работы, структура сети.

**Ключевые слова:** самоорганизующиеся карты, кластеризация, интеллектуальный анализ данных.

Самоорганизующаяся карта Кохонена является методом проецирования многомерного пространства в пространство с более низкой размерностью, применяется также для решения задач моделирования, прогнозирования и др. В основе идеи сети Кохонена лежит аналогия со свойствами человеческого мозга. Кора головного мозга обладает определенными топологическими свойствами (участки, ответственные за близкие части тела, примыкают друг к другу и все изображение человеческого тела отображается на эту двумерную поверхность).



**Рис. 1.** Самоорганизующаяся карта Кохонена

Сеть Кохонена, в отличие от многослойной нейронной сети, очень проста; она представляет собой два слоя: входной и выходной. Ее также называют самоорганизующей картой.

SOM (*Self-organizing map*) подразумевает использование упорядоченной структуры нейронов. Обычно используются одно и двумерные сетки. При этом каждый нейрон представляет собой  $n$ -мерный вектор-столбец  $\mathbf{w} = [w_1, w_2, \dots, w_n]^T$ , где  $n$  определяется размерностью исходного пространства (размерностью входных векторов). При этом, как было сказано выше, нейроны также взаимодействуют друг с другом. Величина этого взаимодействия определяется расстоянием между нейронами на карте.

#### **Алгоритм работы сети**

Пусть  $t$  — номер итерации (инициализация соответствует номеру 0).

##### **• Инициализация**

Наиболее распространены три способа задания первоначальных весов узлов:

- Задание всех координат случайными числами.
- Присваивание вектору веса значение случайного наблюдения из входных данных.
- Выбор векторов веса из линейного пространства, натянутого на главные компоненты набора входных данных.

##### **• Цикл**

- Выбрать произвольное наблюдение  $x(t)$  из множества входных данных.
- Найти расстояния от него до векторов веса всех узлов карты и определить ближайший по весу узел  $M_c(t)$ . Это — BMU или Winner. Условие на  $M_c(t)$ :  $\|x(t) - w_c(t)\| \leq \|x(t) - w_i(t)\|$ , для любого  $w_i(t)$ , где  $w_i(t)$  — вектор веса узла  $M_i(t)$ . Если находится несколько узлов, удовлетворяющих условию, BMU выбирается случайным образом среди них.
- Определить с помощью функции  $h$  (функции соседства) соседей  $M_c$  и изменение их векторов веса.

Часто в качестве функции соседства используется гауссовская функция:

$$h_{ci}(t) = \alpha(t) \cdot \exp\left(-\frac{\|r_c - r_i\|^2}{2\sigma^2(t)}\right)$$

где  $0 < \alpha(t) < 1$  - обучающий сомножитель, монотонно убывающий с каждой последующей итерацией (то есть определяющий приближение значения векторов веса BMU и его соседей к наблюдению; чем больше шаг, тем меньше уточнение);  $r_i, r_c$  - координаты узлов  $M_i(t)$  и  $M_c(t)$  на карте;  $\sigma(t)$  - сомножитель, уменьшающий количество соседей с итерациями, монотонно убывает.

Более простой способ задания функции соседства:  $h_{ci}(t) = \alpha(t)$ , если  $M_i(t)$  находится в окрестности  $M_c(t)$  заранее заданного аналитиком радиуса, и 0 в противном случае. Функция  $h(t)$  равна  $\alpha(t)$  для BMU и уменьшается с удалением от BMU.

▪ Изменить вектор веса по формуле:  
 $w_i(t) = w_i(t-1) + h_{ci}(t) \cdot (x(t) - w_i(t-1))$

#### ○ Вычисление ошибки карты

Например, как среднее арифметическое расстояний между наблюдениями и векторами веса соответствующих им BMU:

$$\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \|x_i - w_c\|$$

, где N - количество элементов набора входных данных.

*Раскраска, порожденная отдельными компонентами*

При данном методе отрисовки полученную карту можно представить в виде слоеного пирога, каждый слой которого представляет собой раскраску, порожденную одной из компонент исходных данных. Полученный набор раскрасок может использоваться для анализа закономерностей, имеющих между компонентами набора данных. После формирования карты мы получаем набор узлов, который можно отобразить в виде двумерной картинки. При этом каждому узлу карты можно поставить в соответствие участок на рисунке, четырех или шестиугольный, координаты которого определяются координатами соответствующего узла в решетке. Для определения цвета используются значения компонент. Самый простой вариант – использование градаций серого. В этом случае ячейки, соответствующие узлам карты, в которые попали элементы с минимальными значениями компонента или не попало вообще ни одной записи, будут изображены черным цветом, а ячейки, в которые попали записи с максимальными значениями такого компонента, будут соответствовать ячейки белого цвета. Полученные раскраски в совокупности образуют атлас, отображающий расположение компонент, связи между ними, а также относительное расположение различных значений компонент.

#### **Заключение**

Основное отличие сетей Кохонена от других моделей состоит в наглядности и удобстве использования. Эти сети позволяют упростить

многомерную структуру, их можно считать одним из методов проецирования многомерного пространства в пространство с более низкой размерностью.

#### **Использованные источники:**

1. Ansimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. – С. 69-71.
2. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире / Сборник статей по материалам XIV международной научно-практической конференции. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
3. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. – С. 56-58.
4. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. – С. 79-81.
5. Анисимова Э.С. Определение кредитоспособности физического лица в аналитическом пакете Deductor (BaseGroup) // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 23. № 2. С. – 78-81.
6. Филипов А.Ф., Анисимова Э.С. Калькулятор для работы с комплексными числами // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 29. №2. – С. 47-50.
7. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т.7. №2. –С.80-83.
8. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.
9. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.

*Анкудимова К.Ю.*

*студент 3 курса*

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра ГМУ и права*

*Башкирский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Уфа*

#### **ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

В современном мире одним из важнейших направлений реформ является совершенствование государственного и муниципального управления. Все в большей степени утверждаются различные

инновационные методы работы. В условиях динамично развивающейся экономики внедрение инноваций является не только хорошей перспективой, но и необходимой задачей. Необходимость инновационного развития предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности.

В условиях поиска оптимальных вариантов развития территориальных экономических структур особую актуальность получает разработка инновационных подходов к муниципальному управлению. Развитие идеологии местного самоуправления и формирование экономических и правовых основ его осуществления является важным звеном в системе отношений российского федерализма [3].

Возможности осуществления инновационного развития практически безграничны. Однако имеется существенное различие между уровнем возможностей и уровнем фактического применения данного потенциала. Опыт показывает, что применение устаревших форм и методов не позволяет эффективно и рационально решать актуальные вопросы муниципального управления. Но в современной России имеются примеры не только неудач и ошибок, но и положительный опыт динамичного развития и преодоления возникающих трудностей. Современные методы организации и управления в различных сферах общественной жизни уже активно применяют Подмосковье и Саратовская область, а также другие территории [1].

В настоящее время представляется актуальным изучение маркетингового подхода к управлению. Маркетинг на уровне муниципального образования называется муниципальным маркетингом. Он должен быть ориентирован на достижение целей муниципальной деятельности, которые имеют, в основном, социальную направленность. Так, например, население муниципального образования заинтересовано в постоянном и стабильном повышении уровня и качества жизни, различные организации – в создании благоприятной для деятельности среды [2].

Существует ряд причин, по которым применение маркетингового подхода можно назвать целесообразным. Так, например, в результате на муниципальный уровень переходит решение вопросов по удовлетворению нужд и потребностей, передаются другие важные полномочия, усиливается конкуренция с частным сектором в сфере предоставления социальных услуг, происходит проникновение рыночных механизмов в развитие и функционирование социальной сферы, а также, что очень важно, происходит поиск новых подходов к формированию социальных отношений в российском обществе, совершенствование процессов управления социальной сферой, особенно на уровне муниципального образования [2].

Для внедрения и широкого использования инновационных методов в управлении муниципальными образованиями будут целесообразны и полезны следующие действия:



- сбор и обобщение опыта в сфере управленческих инноваций других муниципальных образований, регионов, стран;
- разработка оптимальных моделей и технологий для решения проблем, существующих на данный момент;
- регулярное проведение различных конференций, семинаров с обсуждением вопросов, касающихся инновационного подхода;
- создание центра по распространению и передаче опыта в области инноваций в сфере муниципального управления [1].

Система по внедрению инноваций должна включать в себя следующие подсистемы:

- организационную, состоящую из горизонтальных сетевых структур, включающих государственные и муниципальные, частные и общественные организации;
- техническую, которая включает новейшие средства вычислительной техники и технологии, мультимедийные средства и ресурсы;
- информационную – информационные системы и технологии, в том числе с использованием возможностей Интернета (электронный муниципалитет), включая различные средства массовой информации;
- научную, состоящую из собственного научного центра, отдельных консультантов и экспертов;
- экономическую, состоящую из средств муниципального бюджета, внебюджетных и привлекаемых средств;
- нормативную – нормативно-правовые акты муниципальных органов.

Следует также отработать механизм стимулирования инновационной деятельности и реализации проектов и экспериментальных программ [1].

В результате внедрения инновационных технологий повышается эффективность муниципального управления, оптимизируются существующие методы управления, муниципальные служащие обучаются современным методам управления, повышается инновационный потенциал муниципального образования, а также возрастает его способность решать злободневные проблемы.

#### **Использованные источники:**

- 1 Васильев, А.А. Применение инновационных технологий в муниципальном управлении [Электронный ресурс] / А.А. Васильев // Территориальное управление: государственное, региональное, муниципальное. URL: <http://www.vasilievaa.narod.ru/> (дата обращения 15.09.2014).
- 2 Веселовский, М.Я. Применение инновационных технологий в муниципальном управлении [Электронный ресурс] / М.Я. Веселовский, С.В. Секерин // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 176-179. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-innovatsionnyh-tehnologiy-v-munitsipalnom-upravlenii> (дата обращения 16.09.2014).
- 3 Дурандина, О.А. Инновационные маркетинговые технологии в муниципальном управлении [Электронный ресурс] / О.А. Дурандина, И.В.

*Апсаликова Е.А.  
студент 3го курса  
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.  
доцент  
Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В РФ**

В начале 21 века в российском образовании сложилась ситуация, при развитии которой необходимо переосмысление системы взаимодействия семьи и школы в свете новых договорных отношений между родителями и образовательным учреждением: семья выступает основным потребителем, а школа – поставщиком образовательных услуг. Деятельность школы как социального института предполагает открытость системы образования, публичные отчеты, четкое определение функций, прав и обязанностей. От родителей требуется включенность в процесс, понимание меры ответственности семьи за результат образования. Для развития полноценных партнерских отношений необходимо определить взаимные требования и ожидания, что позволит повысить удовлетворенность результатом со стороны всех участников образовательного процесса и избежать многих конфликтных ситуаций [7].

Согласно исследованию Санкт-Петербургского информационно-аналитического центра «Удовлетворенность населения Санкт-Петербурга общим образованием: 2011 год», только треть родителей полностью довольны качеством образования, которое дает ребенку школа. Принята государственная стратегия действий в интересах детей на 2012-2017 годы, определяющая ответственность различных социальных институтов. С 2010 года появилась социальная реклама, рассказывающая о лучших педагогах и школах. Увеличилось количество семей с детьми. Именно сейчас появились реальные шансы привлечь в школу родителей, активно вовлечь их в процесс образования, понимая их заинтересованность в собственных детях и уважая их выбор образовательного учреждения[7].

В целом, определяя организационную и экономическую полезность развития современного отечественного образования на основе реализации интеграционной стратегии в форме создания консорциума, университетского комплекса, на основе кластерного объединения и слияния нескольких образовательных учреждений, следует отметить следующие характерные черты данной формы интеграции:

1. Повышение скорости и эффективности обмена информацией и использование знаний внутри организаций, особенно образовательных

учреждений, при создании соответствующей организационной среды и развитии корпоративной прозрачности;

2. Укрепление традиционных и создание новых взаимосвязей и форм сотрудничества между образовательными учреждениями и другими организациями внутри объединения [1].

Программно-целевой подход – это синтез ряда подходов, поскольку связан с разработкой высококвалифицированных целевых программ (целевой и программный подходы) деятельности (системный подход) в единстве ее элементов (структурный подход) и функций (функциональный подход) по всем направлениям деятельности (комплексный подход). Таким образом, в программно-целевом принципе осуществляется интеграция и синтез основных принципов управления: целевого (направленности на конечный результат), комплексности, связи целей и ресурсов, конкретности, единства отраслевого и территориального планирования [2].

Программа – понятие многоаспектное, широко распространено в самых разнообразных сферах человеческой деятельности и в зависимости от области применения имеет различную смысловую нагрузку. В большинстве публикаций по данной теме [3,4,5,6] выделяют особый класс программ – целевые комплексные программы.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Россия является самой образованной страной в мире. К 2013 году высшее образование было у 53,5% взрослых россиян.

Управление образованием в России на федеральном уровне осуществляет Министерство образования и науки Российской Федерации, которое выполняет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования. Министерство также выполняет функции упраздненного в 2010 году Федерального агентства по образованию (Рособразование) — оказание государственных услуг, управление федеральным имуществом подведомственных учреждений, а также правоприменительные функции в сфере образования, воспитания, опеки и попечительства в отношении несовершеннолетних, социальной поддержки и социальной защиты обучающихся и воспитанников образовательных учреждений. Нормативные документы в области образования также принимают Президент и Правительство Российской Федерации.

Пути решения в сфере повышения качества образования может быть рассмотрена в трех аспектах. Во-первых, нужно достичь эффективности достижения определенной цели: количества обучающихся, численности кандидатов и докторов наук среди научно-педагогических работников образовательных учреждений высшего образования, средний балл ЕГЭ поступающих в вузы и т.д. Во-вторых, должно быть соответствие фактических результатов образовательной или научной деятельности плановым. Прежде всего, это соответствие требованиям государственных

образовательных стандартов, распоряжением Министерства образования и науки РФ, другим федеральным и региональным нормативам, регламентирующим деятельность образовательных учреждений. В-третьих, должна быть эффективность с точки зрения экономически определенной деятельности. Например, коэффициент использования учебных площадей, лабораторного оборудования и программных средств. Также эффективность деятельности образовательных учреждений нужно рассматривать в зависимости от видов деятельности и их влияния на окружающую среду: экономическая эффективность, организационная эффективность, эффективность научной деятельности, экологичность, скорость передачи информации, инновационность результатов научных исследований и т.д. [1].

#### **Использованные источники:**

1. Пастухов А.Л. «Эффективность управления образованием» 2013.
2. Репин С.А. «Программно-целевой принцип управления образованием» 2009.
3. Афанасьев В.Г. Программно-целевое управление: Научное управление обществом/ под ред. Л.К. Науменко, Г.П. Журавлева, В.В. Григорьева. – Вып.2. – М.: Мысль, 2009.
4. Ладенко И.С. Интеллект управления и консультирования/ И.С.Ладенко, Г.Л. Тульчинский. – Новосибирск: Наука, 2009.
5. Ладенко И.С. Логика целевого управления/И.С.Ладенко, Г.Л. Тульчинский. – Новосибирск: Наука, 2009.
6. Шалаев И.К. Программно-целевой подход в управлении педагогическим коллективом общеобразовательной школы / И.К.Шалаев. – Барнаул-Москва, 2009
7. Богданова Е.З. Подходы к построению партнерских взаимоотношений семьи и школы, 2011

*Аракелов С.А.  
магистрант*

*Гуманитарно-экономический институт имени В.С. Черномырдина  
Московский государственный машиностроительный университет  
(МАМИ)*

*Россия, г. Москва*

#### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

Государственное регулирование системы оплаты труда в условиях многоукладной экономики представляет собой сочетание и определенное взаимодействие трех звеньев: государственного регулирования, коллективно-договорного взаимодействия, осуществляемого профсоюзными организациями или советами трудового коллектива и рынка труда, подчиненного действию закона стоимости. Оценивая роль государства в процессе регулирования системы оплаты труда следует особенно отметить,

что она не только социальная, но и стратегически- государственно-экономическая. Главная задача государства – обеспечение гарантированного научно- обоснованного уровня доходов населения, необходимого для качественной жизни, расширенного воспроизводства трудоспособного населения, обеспечения обороноспособности и безопасности страны. Для этого оно с помощью соответствующих актов должно устанавливать предельно допустимый научный размер минимальной и максимальной заработной платы, осуществлять в госсекторе и обязывать предпринимателей корректировать оплату труда в связи с ростом цен и уровнем инфляции, что кстати совсем не одно и то же, как нам преподносят нынче, проводить государственную социальную налоговую политику. Минимальная заработная плата – это гарантированный предельно допустимый минимум оплаты труда, устанавливаемый государством в законодательном порядке и обеспечивающий полноценную жизнь трудящегося и его семьи из 5-ти человек со всем комплексом культурных и прочих потребных услуг , ниже которого зарплата не может опускаться. Такая минимальная заработная плата – важный элемент системы социальных нормативов, которая только и может существовать в демократическом социальном государстве, помогая ему обеспечивать интересы основного источника власти - народа, регулирование в сфере экономики.

Статьёй 13 Федерального закона РФ «О коллективных договорах и соглашениях» установлено, что в коллективный трудовой договор, точно также как и в индивидуальный, должны включаться взаимные обязательства работодателя и работника по основным вопросам оплаты труда, а именно о: форме, системе и размерах оплаты труда, денежных вознаграждениях, пособиях, компенсациях, доплатах, механизмах регулирования оплаты труда исходя из уровня роста цен и инфляции, выполнении показателей, определяемых трудовым договором. Результаты трудовой деятельности работника увязываются с уровнем её оплаты через применение различных систем оплаты, а именно: простых (однофакторных), сложных (многофакторных), сдельных и повременных, коллективных и индивидуальных, пропорциональных, прогрессивных и регрессивных. Разделения функций и интересов в этой сфере организации трудовой деятельности на уровнях общества, государства, работодателей предприятий всех форм собственности, трудящихся и пенсионеров , при проектировании систем оплаты труда вызывает необходимость обеспечения ориентации любой из систем на одновременное решение следующих двух задач:

- во-первых, направлять усилия работника, собственников и работодателей на достижение таких показателей трудовой деятельности, которые облегчат получение необходимого обществу, государству, трудящимся и работодателю социально- направленного производственного качественного и эффективного результата;



• во-вторых, предоставлять каждому работнику возможность для реализации его умственных и физических возможностей, достижения в производственно- рабочем процессе максимально возможной полной самореализации своей личности. Изложенное выше позволяет вывести следующее определение понятия «система оплаты труда»: - это способ соизмерения размера оплаты за труд с его производственными и общественно значимыми результатами (либо затратами). При любой системе оплаты труда, обязательно отвечающей приведенному понятию, предприятия, организации, компании (фирмы ) могут самостоятельно вводить ту или иную систему тарификации и вид оплаты труда, в пределах и по нормам действующей нормативно- правовой базы. Вместе с тем достаточно ощутимое воздействие на позицию большинства предприятий при решении этой задачи оказывают централизованно разрабатываемые на федеральном уровне рекомендации. Зарботки каждого члена трудового коллектива обуславливаются его трудовым вкладом и размером той части полученного дохода, которая направляется на оплату труда. В большей части крупных и средних организаций используется тарифная система оплаты труда, что предполагает зависимость размера оплаты труда от его общественно необходимой полезности и характера, сложности выполняемой работы, условий труда, природно- климатических условий, интенсивности. Данная система строится в зависимости от квалификации работающих и формы оплаты труда, а также позволяет качественно оценить труд, служит основой организации заработной платы рабочих. В соответствии с ч. 1 ст. 144 ТК РФ работодатель имеет право устанавливать различные системы премирования, стимулирующих и компенсирующих доплат и надбавок с учетом мнения представительного органа работников организации, в том числе путем заключения коллективного договора. Формы материального стимулирования работников могут устанавливаться работодателем за счет имеющихся средств. Каковы понятия «доплата и надбавка», что в них общего и в чём различия? Наиболее распространенным является понятие, что доплаты (дополнительные платы- компенсации ) производятся за особые и иные условия труда, отклоняющиеся от обычных, выполнение дополнительно- временных работ. Доплаты, как правило, носят не стимулирующий, а компенсационный характер. Дополнительные средства работник может направить, например, на лучшее питание с тем, чтобы укрепить свое здоровье, предотвратить возникновение профессионального заболевания. В свою очередь, надбавка - это дополнительная плата, сумма, начисляемая к тарифной ставке (окладу) работника за результаты труда, превышающие их нормативные значения (за профессиональное мастерство и высокую квалификацию, стаж работы, выполнение особо сложных и важных работ, руководство бригадой рабочему, обучение молодых работников и т.д.). Надбавка, в отличие от доплаты, носит стимулирующий характер, побуждая работников наиболее эффективно и качественно достигать

определенных результатов в своей деятельности, брать на себя выполнение ответственных и дополнительных обязанностей и т.п. , т.е. надбавка является стимуляцией высокопроизводительных усилий. Таким образом, по своей экономической и социальной сущности доплата и надбавка фактически различаются, несмотря на то, что , по определениям русского языка доплата и надбавка являются синонимами. Порядок введения форм стимулирования труда работников установлен ч. 2 ст. 144 ТК РФ, по которой в организациях, финансируемых из федерального бюджета, порядок и условия осуществления стимулирующих выплат определяются Правительством РФ. Критерии, которые закреплены в соответствующем постановлении Правительства РФ, обязательны для организаций, получающих финансирование из федерального бюджета. В организациях, финансируемых из бюджета субъекта Российской Федерации, стимулирующие выплаты устанавливаются органами государственной власти соответствующего субъекта Российской Федерации. Нормативный правовой акт об установлении указанных выплат субъектом Российской Федерации обязателен для исполнения работодателями, получающими финансирование из бюджета данного субъекта Российской Федерации. В организациях, финансируемых из местного бюджета, стимулирующие выплаты устанавливаются органом местного самоуправления. Естественно, нормативный правовой акт органа местного самоуправления обязателен для исполнения работодателями, получающими финансирование из бюджета местного уровня. В других организациях выплаты стимулирующего характера устанавливаются работодателем за счет собственных средств. Однако и самостоятельное определение работодателем условий и порядка применения стимулирующих выплат должно происходить с соблюдением общих правовых принципов, в частности, требований разумности и справедливости, недопустимости дискриминации при распределении стимулирующих выплат. Локальный нормативный акт организации об установлении стимулирующих и компенсационных выплат должен издаваться после согласования с представительным органом работников-профсоюзом или советом трудового коллектива, что закреплено в Федеральном законодательстве, обязательном для исполнения на всех уровнях-федеральном, субъектов РФ, местном руководителями ( собственниками ) предприятий всех организационно- правовых форм и форм собственности, в том числе это относится и к применяемым системам и формам оплаты труда. Размеры доплат не могут быть ниже установленных законами и иными нормативными правовыми актами. В свою очередь: - порядок оплаты труда при выполнении работ различной квалификации регламентируется ст. 150 ТК РФ; - порядок установления доплат при совмещении профессий и исполнении обязанностей временно отсутствующего работника- ст. 151 ТК РФ; - порядок оплаты труда за пределами нормальной продолжительности рабочего времени (сверхурочные

работы) - ст. 152 ТК РФ; - порядок оплаты труда в выходные и нерабочие праздничные дни - ст. 153 ТК РФ; - порядок оплаты труда в ночное время - ст. 154 ТК РФ. При применении положений ст. 149 в указанных в ней конкретных случаях возникают вопросы, связанные с тем, что в ст. 151 - 154 ТК РФ уже предусмотрены соответствующие доплаты или повышенная оплата при работе в условиях, отклоняющихся от нормальных.

*Арашин С.Н.  
старший преподаватель  
Мазанова Л.С.  
старший преподаватель  
кафедра общественных наук  
ФГБОУ ВПО Уральский государственный экономический  
университет  
филиал в г. Березники  
Россия, Пермский край, г. Березники*

### **ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В Г. БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ**

Серьезные демографические проблемы, характерные для современной России, не обошли стороной и г. Березники Пермского края.

За последние годы численность населения города Березники неуклонно снижается.

В 2010 году она по данным Пермьстата составляла **156466** [6], по данным всероссийской переписи 2010 года - **156 304** человек, на 1 января 2012 года в городе проживало **154632 человек**, к 1 января 2013 года численность населения снизилась до **152 966** [5]. Причём количество людей старше трудоспособного возраста по данным всероссийской переписи 2010 года составляло **35 878** человек, из них **9 228** мужчины и **26 650** женщины. В Березниковском городском округе к 2010г. сложилась ситуация, при которой на 1 человека работоспособного возраста стало приходиться 2,6 человека старше работоспособного возраста.

Негативным является и тот факт, что сохраняется тенденция превышения смертности над рождаемостью. По данным за 2013г. с января по сентябрь родилось **1 340** человек, а умерло **1 709** человек.

Кроме того, обеспокоенность вызывает отсутствие миграционного прироста населения, более того, наблюдается отток населения из города. Миграционный прирост населения Березниковского городского округа в 2013 году составил **1129** человек.

Надо сказать, что руководство Березниковского городского округа осознаёт, что оно столкнулось с серьёзной демографической проблемой. Так, глава местного самоуправления г. Березники С.П. Дьяков по этому поводу заявил: «В нашем городе почти треть жителей – это пенсионеры. Упрямые цифры статистики говорят, что стареет весь мир, и мы – не

исключение. В Березниках проживает 267 фронтовиков, 64 узника фашистских концлагерей, 15 жителей блокадного Ленинграда, 2 783 труженика тыла, 27 457 женщин старше 55 лет и 9 683 мужчины старше 60 лет. В Березниках есть и долгожители. Двум ветеранам исполнилось в этом году по 101 году, в ноябре один березниковец отпразднует 103-ю годовщину своего рождения, другой ветеран в декабре отметит столетие» [4].

Приведённые данные говорят о том, что Березниковский городской округ Пермского края неуклонно превращается в территорию пожилых людей.

Такое положение дел заставляет задуматься и о проблеме молодёжи. Дело в том, что молодёжь, особенно учащаяся, всё чаще стремится покинуть Березники. «Основными причинами, из-за которых молодые люди не желают продолжать обучение в Березниках, являются: отсутствие престижа образовательных учреждений города, ограниченный выбор специальностей в них, бесперспективность города в отношении профессиональной самореализации. ...Необходимо вкладывать в молодое поколение и духовно-интеллектуальный капитал и денежные средства, предоставлять помощь в развитии. Иначе, при игнорировании данных результатов, город достаточно динамично растеряет молодой ресурс, что приведет к его умиранию в целом»[3]. Образованию молодых людей необходимо уделить особое внимание. Молодёжь должна быть вовлечена в научно-исследовательскую деятельность, «которая является ключевым фактором формирования у студентов исследовательских компетенций»[1]. Городская образовательная система «должна быть ориентирована на формирование свободной творческой личности [2], способной действовать на благо города, региона, страны.

#### **Использованные источники:**

1. Арашин С.Н., Тимохин А.Б. Юридические аспекты организации НИРС в российских вузах//Образование: традиции и инновации: Материалы V международной научно-практической конференции (22 апреля 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014. – С. 50
- 2.Арашин С.Н., Арашина В.Ю. Проблемы внедрения образовательной модели НОЦ в Пермском крае//е-Журнал «Экономика и социум» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_10/Arashin%20Sergayay%20Nikolae%20vich.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Arashin%20Sergayay%20Nikolae%20vich.pdf)
- 3.Паламарчук Я.А. Социальные установки молодёжи г. Березники Пермского края в сфере образования, труда и занятости// е-Журнал «Экономика и социум» №2(11)-2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_11\\_may/Palamarchuk%20Ya.A.%20Statya.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Palamarchuk%20Ya.A.%20Statya.pdf)

4. Обращение главы города С.П. Дьякова в связи с Международным днем пожилого человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://admbrk.ru/13/14/obr2/\\_aview\\_b11](http://admbrk.ru/13/14/obr2/_aview_b11).
5. Утвержденная оценка численности постоянного населения Пермского края на 1 января 2013 года и в среднем за 2012 год. Пермьстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/permstat/resources/8c8459004f0ceb9387a69722524f7e0f/числ13.xlsx](http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/permstat/resources/8c8459004f0ceb9387a69722524f7e0f/числ13.xlsx).
6. Численность населения городских округов, муниципальных районов, городских и сельских поселений, городских населённых пунктов, сельских населённых пунктов Пермского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/permstat/ru/census\\_and\\_researching/census/national\\_census\\_2010/score\\_2010/](http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/permstat/ru/census_and_researching/census/national_census_2010/score_2010/).

*Атаманчик Е.Г.  
магистрант 2-го года обучения  
Тюменский Государственный университет  
Россия, г. Тюмень*

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

*В статье рассматриваются особенности развития банковского сектора Российской Федерации в условиях вступления во Всемирную торговую организацию, проведен SWOT-анализ, позволивший выявить его сильные и слабые стороны. Также выявлены основные конкурентные преимущества зарубежных банков по сравнению с отечественными представителями.*

*Ключевые слова: банковский сектор, конкурентоспособность, ВТО, SWOT-анализ.*

В августе 2012 года Государственная Дума РФ ратифицировала протокол о вступлении России в ВТО. В связи с этим значительный интерес вызывает проблема влияния интеграционных процессов на российский банковский сектор, который в значительной степени обеспечивает развитие национальной экономики.

В 2013 году количество действующих банковских структур уменьшилось на 33 - до 923 (рис. 1). За первые 3 месяца 2014 года были ликвидированы еще 24 банка. Таким образом, сохраняется тенденция последних лет к сокращению числа кредитных организаций.



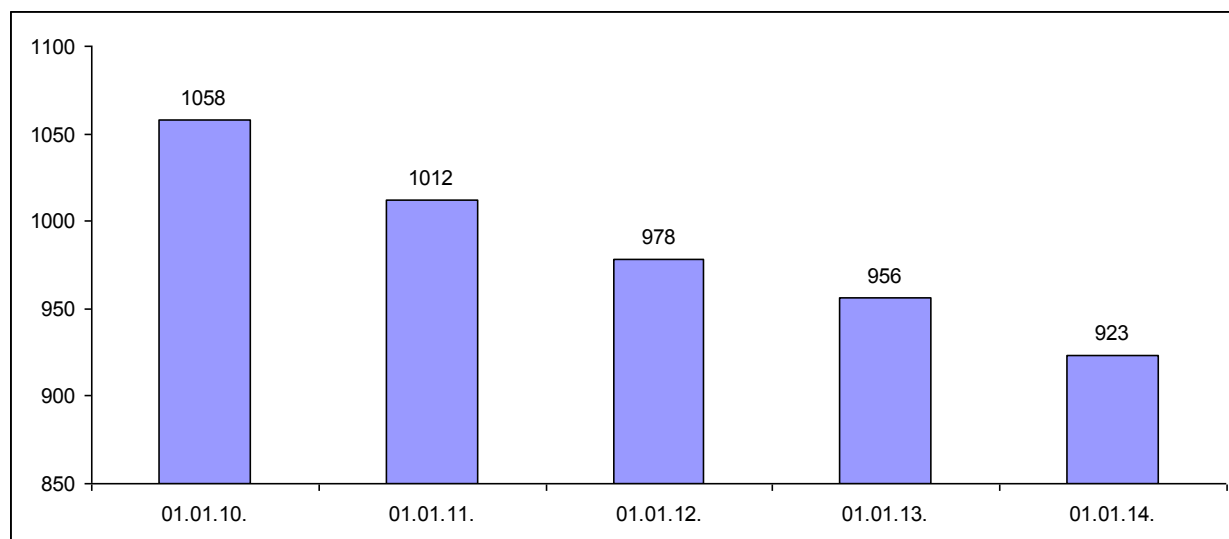


Рис. 1. Динамика распределения кредитных организаций в РФ

Причинами отзыва лицензий выступают, как правило, высокорискованная кредитная политика, снижение уровня ликвидности и проведение сомнительных операций, что говорит о том, что решения ЦБ направлены на оздоровление финансовой системы. Однако они влекут за собой рост уровня концентрации.

Банковский сектор России является достаточно фрагментированным. В нем преобладают государственные банки. 20 крупнейшим банкам принадлежит приблизительно 71,8% совокупных банковских активов. Притом ввиду сокращения числа банков на рынке растет конкурентоспособность именно крупных государственных банков и снижается мелких частных.

Чтобы оценить перспективы развития российского банковского сектора был проведен SWOT-анализ, позволивший выявить его слабые и сильные стороны, а также возможности и угрозы.

Таблица 2.1.

#### SWOT-анализ банковского сектора России

| Сильные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Слабые стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отработанная система рефинансирования банков;</li> <li>• Отработанная система страхования вкладов;</li> <li>• Высокий запас мгновенной и текущей ликвидности;</li> <li>• Опыт кризиса 2008–2009 годов (повышение качества риск-менеджмента, внедрение Базель III);</li> <li>• Наличие институтов развития с отработанными инструментами поддержки рынка (МСП Банк, АИЖК, ЭКСПАР);</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокий уровень концентрации в банковском секторе;</li> <li>• Высокая концентрация кредитных рисков (в том числе на связанных сторонах);</li> <li>• Высокая концентрация активов и пассивов на банках с государственным участием;</li> <li>• Низкий запас достаточности капитала у крупнейших банков;</li> <li>• Низкая доля долгосрочных пассивов при высокой доле краткосрочных активов;</li> <li>• Высокая зависимость от внешнего фондирования;</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкая степень диверсификации размещенных средств;</li> <li>• Низкая доля комиссионных доходов</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                |
| <p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Невысокий уровень проникновения банковских услуг в регионах;</li> <li>• Внедрение многоуровневого банковского надзора и регулирования;</li> <li>• Высокий потенциал развития дистанционного банковского обслуживания;</li> <li>• Устранение «белых пятен» в законодательстве;</li> <li>• Выход российских банков на международные рынки в рамках присоединения России в ВТО</li> </ul> | <p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нестабильность на мировых финансовых рынках;</li> <li>• Рост стоимости фондирования, снижение процентной маржи;</li> <li>• Ужесточение требований Банка России к управлению кредитными рисками;</li> <li>• Рост концентрации в банковском секторе ввиду ужесточения надзора за их деятельностью</li> </ul> |

Присоединение Российской Федерации к Всемирной торговой организации требует от Правительства создания инфраструктуры банковского сектора, способной обеспечить функционирование в условиях роста уровня конкуренции ввиду прихода на российский рынок зарубежных игроков.

Важную роль в функционировании банковского сектора играет Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Согласно законодательству гарантировано возвращение вкладов физических лиц размером до 700 тыс. руб.

Деятельность АСВ направлена на [2]:

- Обеспечение функционирования системы страхования вкладов;
- Выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая;
- Ведение реестра банков-участников системы страхования вкладов;
- Контроль формирования фонда страхования вкладов;
- Управление средствами фонда страхования вкладов;
- Осуществление функций корпоративного конкурсного управляющего несостоятельных банков;
- Осуществление функций финансового оздоровления банков;
- Управление системой гарантирования прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования.

Еще одними институтами развития инструментов поддержки отрасли являются ОАО «МСП Банк» и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. ОАО «МСП Банк» реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) с 2004 года и является проводником государственных ресурсов для малого и среднего бизнеса на территории всей страны.

Основными задачами Банка в области поддержки МСП являются [1]:

- обеспечение равных возможностей доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к доступным и долгосрочным финансовым ресурсам на всей территории Российской Федерации, в том числе в регионах со сложной социально-экономической ситуацией и моногородах;
- предоставление максимально широкого спектра форм и методов поддержки МСП через банки-партнеры и различные виды организаций инфраструктуры;
- обеспечение доступности кредитных ресурсов для приоритетных сегментов МСП, тем самым, способствуя изменению отраслевой структуры кредитования.

**ЭКСАР – экспортное страховое агентство России.**

**Стратегические направления деятельности Агентства [5]:**

- страховая поддержка экспорта товаров и услуг российского производства;
- развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием Агентства;
- страховая поддержка российских инвестиций за рубежом;
- поддержка экспортно-ориентированных субъектов МСП.

На основании перечня специфических обязательств РФ по услугам можно выделить следующие условия вступления России в ВТО, касающиеся в частности банковского сектора.

Таблица 1.

Условия вступления России в ВТО, касающиеся банковского сектора

| Аспект                                          | Ограничения доступа на рынок                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Форма                                           | ЮЛ, зарегистрированное в РФ или представительство иностранного банка (дочерняя организация)                                                                                                                                                                                                                                            |
| Доля участия иностранного капитала в секторе    | Не более 50%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Ограничение для дочерних структур               | Учредитель или участник дочерней кредитной организации с иностранными инвестициями – только иностранный банк, являющийся таковым по законодательству страны места нахождения                                                                                                                                                           |
| Трансграничная поставка, потребление за рубежом | Ограничения по трансграничной поставке только в отношении финансового лизинга. В отношении других банковских услуг ограничений нет.                                                                                                                                                                                                    |
| Иные обязательства и ограничения                | Главный бухгалтер, руководитель единоличного исполнительного органа или один из руководителей коллегиального исполнительного органа кредитной организации, являющейся дочерней компанией иностранного банка или зависимой от него, не являющейся гражданином РФ, должен предоставить документ, подтверждающий знание им русского языка |

Коммерческое присутствие иностранного банка в Российской Федерации допускается только в форме юридического лица Российской

Федерации, а также в форме представительства иностранного банка. Была ограничена доля иностранного капитала до 50% и отказ в открытии иностранных филиалов. Вызвано это тем, что филиал не обладает статусом юридического лица и, за него несет ответственность головной банк, вследствие чего деятельность его филиала не подпадает под нормы регулирования страны пребывания и осложняет ее возможность осуществлять банковский надзор. Дочерние организации регистрируются в соответствии с законодательством страны пребывания, полностью подпадают под местное правовое регулирование и отвечают самостоятельно по своим обязательствам.

Российский банковский сектор является весьма привлекательным для зарубежных представителей. В первую очередь в связи с относительно высокими процентными ставками. Повышение допустимого предела иностранного участия в капитале российских банков до уровня 50%, значительно превышающего 20-24% (до вступления в ВТО), привлечет в сектор еще большее число иностранных инвесторов.

Не маловажным обстоятельством выступает и такое явление, как обязательное знание русского языка главным бухгалтером и руководителями дочерней структуры иностранного банка, не являющимися гражданами России. Это позволит банку избежать нарушений законодательства РФ и обеспечит эффективный финансовый контроль над деятельностью банка.

Для целей контроля за квотой иностранного участия в банковской системе Российской Федерации предварительное разрешение Центрального Банка требуется на:

- создание кредитной организации с иностранным участием, включая дочерние и зависимые общества;
- увеличение уставного капитала кредитной организации за счет средств нерезидента (нерезидентов);
- отчуждение акций (долей) кредитной организации в пользу нерезидентов.

Вступление в ВТО влечет за собой новые вызовы для рынка. Присоединение России к ВТО предоставляет возможность ограничения доли госбанков на внутреннем рынке в пользу развития международного бизнеса, что позволяет снизить давление на конкурентную среду и стимулирует рост частных банков. Вовлечение частных банков в реализацию крупных проектов ВЭБ (в том числе инфраструктурных) позволит диверсифицировать их бизнес и повысить устойчивость финансового результата.

Капиталы западных банков на порядки выше капиталов российских. ВТО требует обеспечения равного доступа частного капитала к оказанию любых услуг и открытой международной конкуренции в этой области. Открытие дочерних иностранных финансовых и страховых компаний предоставит российским гражданам и компаниям возможность пользоваться более крупными, длинными и дешевыми кредитными ресурсами и более

качественными услугами. Западные банки легко смогут поглотить нашу банковскую систему с учетом очень высокого уровня их «капиталоемкости».

К основным конкурентным преимуществам иностранных банков относят:

- более дешевые финансовые ресурсы, привлекаемые с международных рынков, а также длительные сроки привлечения средств позволяют им предоставлять финансирование на более выгодных условиях;
- относительно больший размер капитала, а также возможности для его оперативного увеличения создают базу для участия в более масштабных проектах и привлечения на обслуживание более крупных клиентов;
- применение международного опыта и глобального подхода в оценке рисков и избегание конфликтов интересов, присущих российским кредитным организациям.

С одной стороны открытие дочерних структур иностранных банков создает неравные условия конкуренции для российских кредитных организаций. Ведь по уровню капитализации и технологиям они значительно отстают от зарубежных банков. Поэтому иностранные банки смогут предложить клиенту более низкие ставки по кредитам. Из-за высокой, по сравнению с зарубежной практикой, доходности банковского бизнеса в страну могут прийти большие объемы спекулятивного капитала, который может дезорганизовать местные финансовые рынки и повысить риски банковской деятельности.

С другой стороны присутствие иностранных дочерних банков в России является позитивным фактором, создающим необходимую российским банкам конкуренцию на рынке. Центральный банк РФ создал равные условия работы для российских банков и для иностранных "дочек". Российские банки, перенимая опыт работы иностранных банков, постепенно должны стать транснациональными, сначала завоевав доверие своих основных клиентов, т.е. российских потребителей, а затем выйти на международный рынок.

Принятые меры также позволяют привлечь в страну инвестиции со стороны азиатских банков из Китая, Японии, Турции, активность которых на российском рынке растет. Положительным является и тот факт, что открытие прямых филиалов нерезидентов в банковском секторе запрещено. Кризисы последних лет показали, что финансовая сфера, а в большей степени, банковский сектор является наиболее уязвимым от рыночных колебаний. Кроме того, степень финансового мошенничества в стране высока, что требует поддержания контроля Банка России.

Таким образом, скорее всего после присоединения страны к ВТО в банковском секторе страны появятся новые игроки, главным образом азиатские, становясь источником диверсифицированных инвестиций, а наиболее устойчивые европейские банки продолжают стабильно развиваться,



укрепляя позиции банковских услуг на российском рынке. Конкурировать с ними способны главным образом крупнейшие российские банки, особенно с государственным участием. Что касается более мелких игроков, их развитие в условиях острой межбанковской конкуренции с нерезидентами может быть затруднено. При этом крупным банкам придется повышать свою конкурентоспособность, главным образом за счет предоставления более качественных услуг на более выгодных для клиентов условиях.

#### **Использованные источники:**

1. Агентство по жилищному и ипотечному кредитованию [Электронный ресурс] // сайт [Электронная версия]. – URL: <http://www.ahml.ru/>.
2. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс] // сайт [Электронная версия]. – URL: <http://www.asv.org.ru/>.
3. Перечень специфических обязательств по услугам [Электронный ресурс] // Портал Россия и Всемирная торговая организация [Электронная версия]. – URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=docs&t=14>.
4. Федулов, В.Г. Банковская система страны в условиях вступления России в ВТО / В.Г. Федулов [Электронный ресурс] // Статья [Электронная версия]. – URL: <http://kirgteu.com/filemanager/download/1738/>.
5. Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций [Электронный ресурс] // сайт [Электронная версия]. – URL: <http://www.exiar.ru/>.
6. SWOT-анализ: от угроз к возможностям [Электронный ресурс] // Эксперт-РА [Электронная версия]. – URL: [http://raexpert.ru/researches/banks/future\\_bank\\_sector\\_2012/swot\\_analysis/](http://raexpert.ru/researches/banks/future_bank_sector_2012/swot_analysis/).

*Атурин В.В., к.т.н.*

*доцент, и.о. заведующего кафедрой мировой экономики*

*Королев П.А.*

*аспирант*

*кафедра мировой экономики*

**ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»**

**ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ И ФОРМИРОВАНИЯ**

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В АВТОМОБИЛЬНОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЯПОНИИ**

Развитие автомобильной промышленности Японии характерно для сравнительно небольшого, послевоенного периода. До Второй мировой войны страна не располагала собственной индустрией по производству автомобилей, однако уже в первые десятилетия XX в. предпринимался ряд попыток по производству собственных автомобилей, которые, однако, не доходили до массового производства.

В то время Япония еще не была страной, где автомобиль являлся бы не роскошью, а обычным средством передвижения. Так, в 1924 г. автомобилизация страны была очень низкой и парк автомобилей насчитывал

всего лишь 18 тыс. единиц, а преобладал исключительно гужевой транспорт [5]. В период после первой мировой войны автомобильная промышленность Японии развивалась экстенсивно в основном на основе копирования технологий и образцов из США. В середине 1930-х гг. в стране был принят закон, предполагающий национализацию всех расположенных на территории Японии предприятий, в результате чего компании из США свернули свою деятельность в стране. Это во многом предопределило отставание автомобильной промышленности Японии от мирового уровня. Еще больше увеличился технологический разрыв в годы Второй мировой войны, в условиях полной изоляции от передового зарубежного опыта.

Ко Второй мировой войне Япония подошла с аналогичной ситуацией и внутренний рынок легковых автомобилей все еще не был сформирован. Однако в этот период следует отметить все возрастающий спрос на грузовые автомобили, поскольку этого требовала растущая армия и военные расходы. В 1941 г. в стране было произведено 46,7 тыс. автомобилей, подавляющая часть из которых были грузовыми, а доля легкового автомобильного транспорта в производстве составила лишь 2,3% [6].

В развитии автомобильной промышленности Японии можно выделить ряд следующих основополагающих этапов.

Этап 1 (1945 г. – начало 1950 гг.). После того, как Япония потерпела поражение во Второй мировой войне, в годы оккупации, развитие автомобилестроения было заторможено искусственно, путем введения разных ограничений и запретов. Несмотря на снятие в 1949 г. указанных ограничений, этот период расценивался как этап борьбы за выживание отрасли. Немалый ущерб развитию отрасли наносил и импорт автомобилей, который до 1949 г. был официально запрещен. Определенную сдерживающую роль играло и отсутствие единой государственной концепции развития отрасли, а предприниматели, в свою очередь, оценивали инвестиции в развитие отрасли как малоперспективные. С таким подходом, однако, были не согласны Специалисты Министерства внешней торговли и промышленности, считавшие, что автомобилестроение должно стать локомотивом промышленного развития. В результате чего было рекомендовано ограничение импорта продукции автомобилестроения и формирование национальной базы для интенсивного развития отрасли.

Фактически автомобилестроение Японии, базирующееся на методах массового производства, было сформировано сразу после окончания Второй мировой войны в течение всего лишь нескольких лет. С целью обеспечения массового производства легкового автомобильного транспорта, национальной экономике, оказавшейся в тяжелых послевоенных условиях, был необходим мощный толчок. Последним явилась война в Корее, начавшаяся в 1950 г. и коренным образом изменившая ситуация. США стали предоставлять более благоприятные условия тем компаниям из Японии, которые выполняли оборонные заказы. Японские фирмы экспортировали для

нужд армии США грузовики и прочие автомобили, хотя их доля в совокупном объеме автотранспортных средств, использовавшихся в военный период, оставалась незначительной. Тем не менее, положение японских компаний изменилось в лучшую сторону. На основе спецзаказов США автомобильные корпорации Toyota, Nissan и Isuzu смогли стать ведущими промышленными компаниями, на основе роста как прибыли, а значит и капиталовложений.

Большая роль в развитии автомобилестроения сыграла так называемая «Программа восстановления американских автомобилей», действовавшая с 1945 г., когда после демобилизации армии США в страну начали ввозиться автомобили со стран Азиатско-Тихоокеанского региона, участвовавших в войне. Война в Корее стимулировала дальнейшее развитие этой программы, на основе которой восстанавливалось ежегодно около 4 тыс. автомобилей, что позволило открыть порядка 30 тыс. новых рабочих мест в 15 компаниях.

Уже в 1951 г. объем производства грузовиков в Японии превысили отметку в 30 тыс. единиц, из которых более  $\frac{1}{2}$  закупалась американцы для использования в военных действиях. Поэтому прибыльность японских компаний начинает постепенно расти. Ситуация в Корее обусловила также и резкий рост спроса на легковые автомобили, выпуск которых составил в 1951 г. 3,6 тыс. ед., увеличившись по сравнению с предыдущим годом в два раза. Поэтому в автомобильной промышленности в целом наступил подъем и инвестиции в автомобилестроение в период 1952-1953 гг. ежегодно удваивались.

Начиная с 1952-1953 гг. интенсифицировался выпуск легковых автомобилей, однако массовый их выпуск не был налажен. Несмотря на то, что ведущие компании Toyota и Nissan освоили производство автомобилей еще в первые послевоенные годы, массовое производство и качество продукции оставались нерешенной проблемой [2].

Этап II (начало 1950-х гг.). Решить задачу роста производства легковых автомобилей было невозможно без оперативного применения технологического опыта иностранных автомобильных ТНК, поэтому японские компании перешли к заключению с ними соглашений об импорте легковых автомобилей в разобранном виде с целью последующей их сборки на своих заводах. В период 1952-1954 гг. ввоз автомобилей в разобранном виде возрос с 234 до 9 тыс., т.е. почти в 40 раз. Тщательное изучение ввозимой продукции способствовало проектированию первых национальных моделей автомобилей. За весьма небольшой срок в стране было налажено производство основных автомобильных компонентов и была решена задача эффективного усвоения зарубежных технологий. Однако не все компании пошли по такому пути. В частности, корпорация Toyota Motor освоила собственное производство легковых автомобилей, не импортируя зарубежную технику. Так, в конце 1955 г. был создан автомобиль марки

Toyota Crown, которые не уступал импортирующимся в Японию автомобилям ни по качеству, ни по цене.

Этап III (1950-е гг.). Высокие темпы роста экономики Японии способствовала и интенсивному приросту производства легковых автомобилей. Так, в период с 1954-1962 гг. производство автомобилей выросло с 14,5 тыс. до 301,9 тыс. единиц, т.е. в 21 раз. Одновременно высокие темпы прироста продукции автомобилестроения в существенной мере обеспечивали прирост ВВП страны. На этом же этапе правительство страны поставило развитие отрасли под жесткий контроль и с учетом этого, а также на основе укрепления финансового положения за счет заказов со стороны США, обновленного оборудования, автомобилестроение начало стремительно развиваться. Если до конца 1950-х гг. по объему капиталовложений отрасль занимала второе место среди прочих отраслей, то к 1960-м она вышла на первую позицию по указанному показателю.

Этап IV (1960-е гг.). Еще в начале 1950-х гг. Министерством внешней торговли и промышленности Японии был предпринят ряд мер по защите национального рынка автомобилей, что было реализовано в виде государственной поддержки крупных компаний, ориентированных на экспорт. Далее были установлены высокие тарифы на импортную продукцию, включая автомобили и компоненты. Бюрократизация экономики, в свою очередь, не способствовала притоку капитала зарубежных инвесторов в автомобилестроение Японии (что могло обеспечить конкуренцию с японскими компаниями) и автомобильные заводы с участием иностранного капитала в стране почти не строились. Однако даже производства автомобилей хорошего качества было недостаточно, поскольку необходимо было стимулировать спрос на внутреннем рынке, т.е. увеличить покупательную способность потенциальных потребителей. Поэтому в 1960 г., в рамках решения данной задачи главой правительства страны Х. Икэда был выдвинут так называемый «план удвоения доходов», осуществленный досрочно.

Немаловажным с точки зрения изучения корпоративных стратегий автомобильных ТНК Японии будет отметить, что на данном этапе в автомобильных компаниях впервые началась коренная трансформация организационной и производственной структуры [1, С.54]. Создавалась система, основанная на подрядах, с жестким планированием на всех стадиях. Следует отметить, что сегодня некоторые автомобилестроительные производства Японии имеют несколько ступеней субподряда (три, четыре и даже пять). На первый взгляд такая система представляется громоздкой с точки зрения менеджмента, но, благодаря жесткому планированию и контролю над каждым звеном этой системы, она работает без срывов и весьма эффективно. В итоге установления такой системы каждая компания, входящая в пирамиду, получила возможность установления собственных графиков производства и отгрузки готовой продукции, что, в свою очередь,

обеспечило максимально возможную загрузку оборудования на предприятиях субподрядчиков и головных предприятиях в целом. Результатом такой перестройки стали существенное снижение производственных затрат и повышение до мирового уровня конкурентоспособности компаний.

Следует отметить, что на данном этапе автомобильные компании уже предпринимали попытки внедрения на рынки других развитых стран, которые, однако, не увенчались успехом, поскольку, несмотря на невысокие цены на японские автомобили, их качество существенно отставало от зарубежных передовых аналогов.

Именно поэтому государство поставило задачу роста надежности автомобилей, исходя из принципа, что качество является основным инструментом конкурентной борьбы. Это оказалось весьма сложной задачей, решить которую стало возможным лишь к концу 1960-х гг., когда была сформирована производственная система с оптимальными масштабами производства, а также низкие издержки и, наконец, высокий уровень качества автомобилей, которое достигалось путем строгого контроля рабочих мест и высокой квалификации работников.

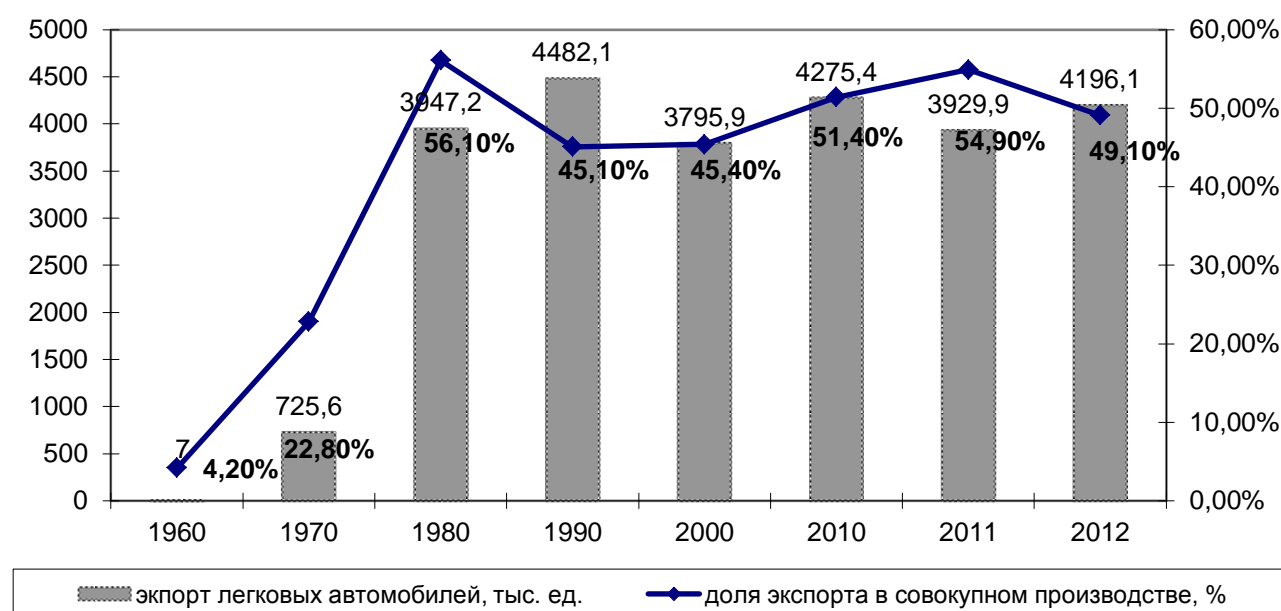
По существу на данном этапе автомобильная промышленность стала действенным локомотивом, форсирующим развитие экономики страны в целом. Темпы прироста производства в отрасли были даже выше темпов роста экономики в целом, которые, кстати, также были беспрецедентными. Даже несмотря на сложные годы, с первых этапов своего развития автомобильная промышленность Японии была ориентирована на экспорт. Тем не менее, и спрос внутреннего рынка был высоким, что проявлялось вплоть до 1970-х гг. Этим объясняется и невысокая доля экспорта во внутреннем производстве на данном этапе (около 20%). В последующие годы экспорт автомобилей будет стабильно составлять 40-50% от совокупного производства, что характерно и для последних лет.

Этап V (1970-е гг.). Начало данного этапа свидетельствует о формировании автомобилестроения Японии как весьма конкурентоспособной, даже на внешнем рынке, отрасли. Совокупное производство автомобилей в стране в 1960-1980 гг. стремительно увеличивалось с 0,5 млн. до 11,5 млн. соответственно. Уже к 1980 г. автомобилестроение явилось ведущей подотраслью не только в структуре национального машиностроительного комплекса, но и всей экономики страны. С этой отраслью был связан целый комплекс предприятий в станкостроении, химической и электротехнической промышленности, дорожном строительстве, сфере услуг.

Можно отметить, что данный этап стал триумфальным для японских автомобильных корпораций, поскольку именно тогда в мире заговорили о японском этапе развития глобального автомобилестроения. Мировой энергетический кризис 1973 г., сопровождавшийся беспрецедентным ростом



цен на энергоносители, вызвал и существенное увеличение цен на бензин. Поэтому покупатели начали предпочитать малогабаритные, экономичные автомобили, т.е. те модели, на которые были нацелены японские конструкторы, но с учетом потребностей внутреннего рынка. В связи с этим начался массовый спрос на японские автомобили со стороны потребителей из США, и уже к 1974 г. Японии обогнала Германию по экспорту автомобилей и до настоящего времени занимает лидирующее место в мире по этому показателю. Доля экспорта автомобилей в общей стоимости экспорта страны в стоимостном выражении возросла до 20%; более половины производимых автомобилей шло на экспорт.



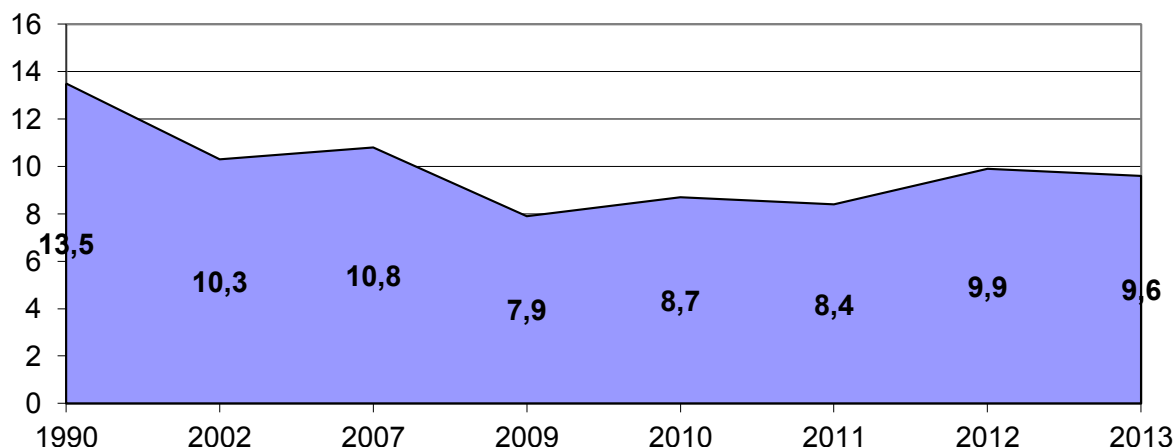
**Рис. 1. Динамика экспорта легковых автомобилей из Японии и его соотношение с внутренним производством**

Источник: составлено и рассчитано по: Motor Vehicle Statistics of Japan. – Japan Automobile Manufacturers Association, 2013. PP. 16, 23.

Этап VI (1980-е гг.). На данном этапе Япония обогнала США, крупнейшую традиционную автомобильную державу, по объемам производства автомобилей. Также Японии стала ключевым экспортером автомобилей в мире, а объем ее экспорта составил в 1980 г. 6 млн. ед. Совокупный же объем производства автомобилей в стране превысил 11 млн. ед. Успех японских автомобильных корпораций был итогом специализации, рассчитанной на массового потребителя. Речь идет о специализации на производстве экономичных и компактных автомобилей, с низким удельным расходом топлива, но, в то же время – невысокими ценами и высоким качеством. Достижение указанных параметров стало возможным за счет производительности труда, более высокой чем у основных конкурентов и обеспеченной комплексной автоматизацией и более эффективной организацией производственного процесса. Аналогично Япония опередила

другие развитые страны по производству и использованию промышленных роботов в автомобильной промышленности.

Этап VII (1990-е гг. по настоящее время). Следующие инфографические данные характеризуют динамику производства автомобилей в Японии в 1990-2013 гг.



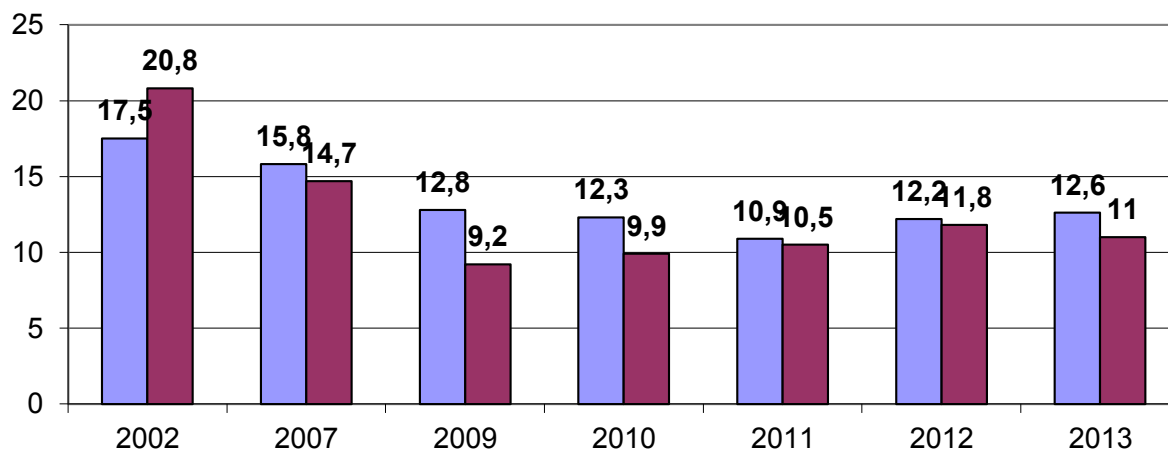
**Рис. 2. Динамика производства автомобилей в Японии в 1990-2013 гг., млн. единиц**

Источник: Составлено по:

1. Родионова И.А. Производство автомобилей в странах-лидерах (1950-2002 гг.), млн шт. /В кн. Мировая экономика Индустриальный сектор, 2005. С.365

2. Данные сайта <http://oica.net> – Международной ассоциации производителей автомобилей (OICA)

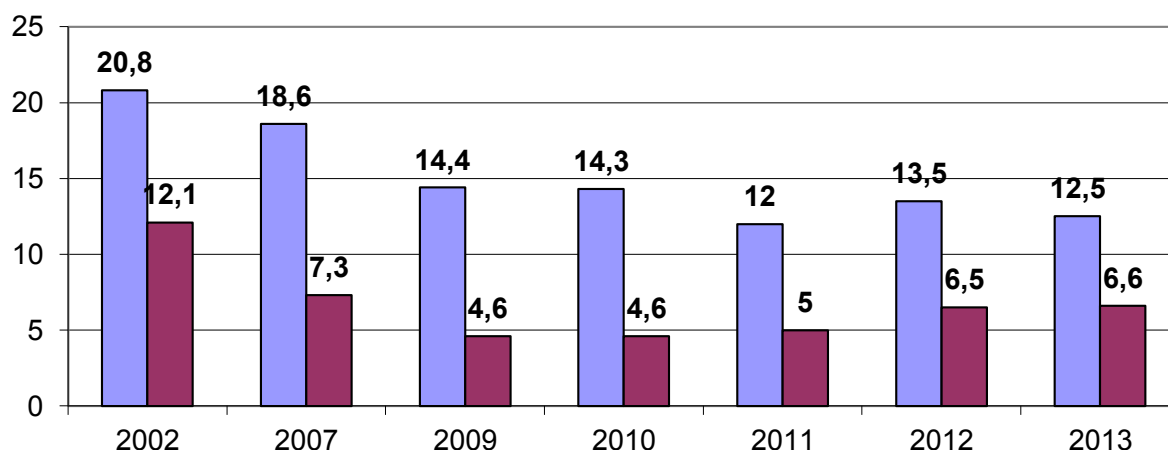
Из данных таблицы следует, что по сравнению с 1990 г. Япония не производит такого количества автомобилей, что очевидно ввиду насыщенности национального и мирового рынков японскими автомобилями. Вместе с тем, среди прочих развитых стран Японии удастся удерживать прочные позиции в мировом автомобилестроении. Если провести сопоставление доли Японии в мировом автомобилестроении в последние годы с аналогичным показателем такой развитой страны, как США, то получится, что снижение доли Японии за период 2002-2013 гг. на мировом рынке составило 5,1%, тогда как США – 9,8%.



**Рис. 3. Соотношение долей Японии и США в мировом производстве автомобилей в 2007-2013 гг., %**

Источник: расчет по данным <http://oica.net> – Международной ассоциации производителей автомобилей (OICA)

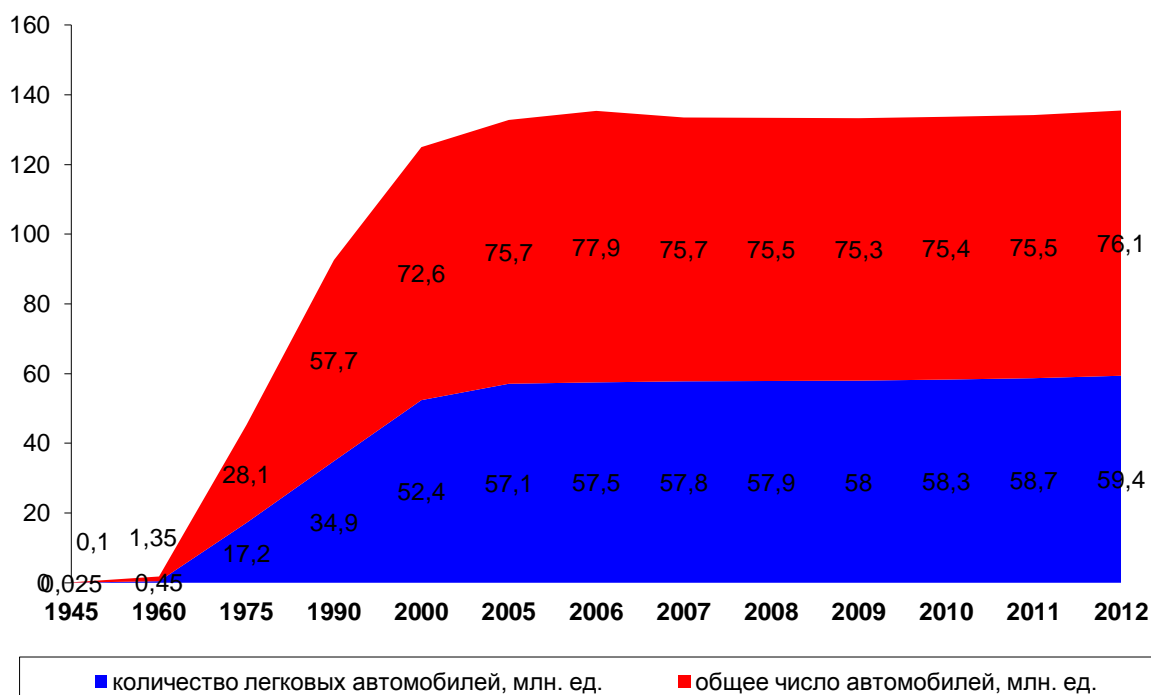
Не так явно прослеживается снижение позиций США по сравнению с Японией при анализе только сектора мирового производства легковых автомобилей, поскольку доля США в мировом легковом автомобилестроении в последние годы несколько возросла. Тем не менее, удельный вес США в мировом производстве легковых автомобилей по сравнению с Японией остается меньшим почти в два раза.



**Рис. 4. Соотношение долей Японии и США в мировом производстве легковых автомобилей в 2007-2013 гг., %**

Источник: расчет по данным <http://oica.net> – Международной ассоциации производителей автомобилей (OICA)

Рассматриваемый период эволюции автомобилестроения Японии отмечается интенсивным ростом автомобилизации страны. На следующем рисунке приведены данные о динамике автомобильного парка страны в 1945-2012 гг.



**Рис. 5. Динамика автомобильного парка Японии в 1945-2013 гг.**

Источник: составлено по: Motor Vehicle Statistics of Japan. – Japan Automobile Manufacturers Association, 2013. Р.1.

Из приведенных данных следует, что автомобилизация Японии резко возросла в период до 2000 г., когда наряду с экспортной ориентацией отрасли продолжало осуществляться насыщение внутреннего рынка. Для периода 2000-2012 гг. автомобилизация стабилизировалась и по состоянию на 2012 г. ее уровень, по нашим расчетам составляет 598 автомобилей на одну тысячу жителей. Представляется, что в ближайшие годы этот показатель останется на прежнем уровне.

В настоящее время Япония активно осуществляет международное экономическое сотрудничество в автомобилестроении, участвуя в проекте под названием «Программа развития автомобильной промышленности», где представлены семь стран с развитым автомобилестроением – США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Швеция. Все участники данной программы едины во мнении, что жесткие торговые барьеры, изоляция рынков и протекционизм несовместимы с глобальными тенденциями развития мировой автомобильной промышленности.

В свою очередь, японские автомобильные корпорации исходят из принципа, что внутренний рынок необходимо наполнять местным производством, тем самым обеспечивая необходимый развитию экономики уровень занятости. При этом, ключевые технологические секреты должны сохраняться в стране. При переносе производства за рубеж, необходимо за собой оставлять сборку важнейших узлов (например, коробок передач, двигателей). Поэтому японские компании наращивают экспорт

автомобильных компонентов за рубеж как для собственных, так и для других сборочных производств.

Что касается географии присутствия японских автомобильных корпораций, то он достаточно широка и охватывает все, как традиционные, так и потенциальные региональные рынки автомобилей. Японские ТНК стремятся к формированию производственных баз непосредственно в США, Юго-Восточной Азии, странах ЕС. Предприятия входящие в эти базы, должны поставлять свою продукцию в домашние регионы в соответствии со внутренним спросом этих регионов. В первую очередь японские автомобильные ТНК наладили производство на емком рынке США (речь об этом более подробно пойдет в специальном разделе настоящего исследования). Помимо этого, японские автомобильные ТНК активно развивают свою производственную базу в Японии, справедливо расценивая рынки Китая и Индии как наиболее перспективные в мире.

В условиях глобализации мировой экономики большинством специалистов констатируются серьезные изменения баланса расстановки сил в мировой автомобильной промышленности, в связи с чем многим компаниям рекомендуется по возможности использовать опыт Японии в области организации управления и производства.

Это связано с **конкурентными преимуществами**, обуславливающими конкурентные стратегии ведущих автомобильных ТНК Японии. Важнейшим из них является общемировое лидерство японского автомобилестроения по невысоким издержкам производства. Имеющиеся оценки зарубежных специалистов подтверждают это лидерство, например, в области управления складскими запасами. Так, было установлено, что если бы компания General Motors могла управлять запасами с такой же эффективностью, как компания Toyota, то она могла бы спокойно высвободить большие средства (миллиарды долларов), замороженные в цехах и на складах в виде незавершенного производства, комплектующих и сырья. Японские компания работают по системе поставок «точно в срок», эти и создается серьезный резерв для повышения ценовой конкурентоспособности на мировом рынке.

Японские компании, в отличие от представителей США, пытающихся снизить издержки производства на основе роста числа машин в серии, изначально сделали ставку на внедрении гибких производственных систем, позволяющих выпускать на одном конвейере небольшие серии моделей, но с учетом персональных запросов потребителей.

Формирование корпоративных стратегий развития ТНК автомобильной промышленности Японии было подчинено как потребностям внутреннего рынка и национальной экономики в целом, так и тенденциям глобализации мировой экономики. В результате сформировали следующие крупные ТНК в автомобилестроении Японии.

*Toyota Motor Corporation* – компания, являющаяся ядром кэйрэцу (финансово-промышленного объединения) Toyota. Создание будущего



автомобильного гиганта относят к концу XIX, когда изначально компания работала в текстильной промышленности. Позднее, уже в 1930-е гг., компания приступила к разработкам технологий в автомобилестроении, а первый автомобиль был выпущен в 1936 г., первый завод был построен в 1938 г. После того, как были осуществлены реформы дзайбацу, к которым относилась и Toyota, компания столкнулась с серьезными кризисными явлениями, которые, однако, сменились резким подъемом, в чем большую роль сыграл новый подход к менеджменту фирмы. Экспорт автомобилей в США компания начала в конце 1950-х гг.

Создание компании Toyota Motor Corporation датируется 1982 годом, когда Toyota Motor Co. Объединилась Toyota Motor Co. Ltd. Эта компания сразу же вышла на третье место в мире по объему производства автомобилей, уступив лишь General Motors и Ford. Сегодня на рынке легковых автомобилей Японии компания является безусловным лидером: на нее приходится 37% производства легкового автомобильного транспорта в стране (см. табл. 1) и эта доля имеет постепенную тенденцию к росту.

**Таблица 1. Корпоративная структура производства легковых автомобилей в Японии в 1960-2012 гг., по крупнейшим производителям**

| Год  | Nissan      |             | Honda       |             | Mazda       |             | Mitsubishi  |            | Suzuki      |             | Toyota      |             | Всего,<br>тыс.<br>ед. |
|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|
|      | Тыс.<br>ед. | Доля,<br>%  | Тыс.<br>ед. | Доля,<br>%  | Тыс.<br>ед. | Доля,<br>%  | Тыс.<br>ед. | Доля,<br>% | Тыс.<br>ед. | Доля,<br>%  | Тыс.<br>ед. | Доля,<br>%  |                       |
| 1960 | 55,0        | <b>33,4</b> | -           | -           | 23,4        | <b>14,2</b> | 5,2         | <b>3,2</b> | -           | -           | 42,1        | <b>25,5</b> | <b>165,1</b>          |
| 1970 | 899,0       | <b>28,3</b> | 276,9       | <b>8,7</b>  | 224,5       | <b>7,1</b>  | 246,4       | <b>7,8</b> | 144,8       | <b>4,6</b>  | 1068,3      | <b>33,6</b> | <b>3178,7</b>         |
| 1980 | 1940,6      | <b>27,6</b> | 845,5       | <b>12,0</b> | 736,5       | <b>10,5</b> | 659,6       | <b>9,4</b> | 87,8        | <b>1,2</b>  | 2303,3      | <b>32,7</b> | <b>7038,1</b>         |
| 1990 | 2020,5      | <b>20,3</b> | 1223,4      | <b>12,3</b> | 1118,0      | <b>11,2</b> | 833,3       | <b>8,4</b> | 511,8       | <b>5,1</b>  | 3345,9      | <b>33,6</b> | <b>9948,0</b>         |
| 2000 | 1141,5      | <b>13,2</b> | 1165,3      | <b>13,9</b> | 697,7       | <b>8,3</b>  | 727,5       | <b>8,7</b> | 704,5       | <b>8,4</b>  | 2992,9      | <b>35,8</b> | <b>8359,4</b>         |
| 2010 | 1008,2      | <b>12,1</b> | 941,6       | <b>11,3</b> | 893,3       | <b>10,7</b> | 586,2       | <b>7,1</b> | 915,4       | <b>11,0</b> | 2993,7      | <b>36,0</b> | <b>8310,4</b>         |
| 2012 | 1035,7      | <b>12,1</b> | 996,8       | <b>11,7</b> | 830,3       | <b>9,7</b>  | 448,6       | <b>5,2</b> | 886,8       | <b>10,4</b> | 3170,3      | <b>37,0</b> | <b>8552,6</b>         |

Источник: составлено и рассчитано по: Motor Vehicle Statistics of Japan. – Japan Automobile Manufacturers Association, 2013. PP. 16, 18-19.

Компания обладает мощным научно-исследовательским потенциалом, располагая двумя крупными исследовательскими центрами в Японии, тремя – в США, одним – в Европе, а кроме этого – целым комплексом полигонов и дизайнерских центров. В настоящее время производство компании сосредоточено на 12 заводах в Японии и 40 – за рубежом.

Вторым по величине автомобильным гигантом Японии является компания *Nissan Motor Co. Ltd.*, основанная в 1933 г. и представляющая собой одного из крупнейших в мире производителей широкого спектра автомобилей, а также разработок для аэрокосмической промышленности. Аналогично Toyota, многие предприятия этой корпорации ориентированы на региональные рынки и вынесены за пределы страны базирования, в частности, в страны ЕС.

Третьей по величине автомобильной ТНК Японии является компания *Honda Motor Co., Ltd.*, кроме автомобилей известная также как производитель мотоциклов. На долю автомобилей приходится около 75% от совокупных продаж компании, на долю мотоциклов – 12%. Также компания является производителем автономных электростанций, лодочных моторов, мини-техники для сельскохозяйственных нужд и других механизмов, оснащенных бензиновыми двигателями. Компания является признанным в мире лидером по производству мотоциклов: ее доля в общемировых продажах этого товара составляет около одной трети, при этом 26% мотоциклов выпускается на зарубежных предприятиях компании. На внутреннем рынке компания занимает третью позицию с долей около 12%. В целом, доля зарубежного производства компании весьма высока и составляет 56% от совокупного объема производства.

Примечательно, что компания одной из первых в конце 1960-х гг. приступила к разработке экологически безопасного, чистого двигателя CVCC (англ. – Compound Vortex Controlles Combustion), поэтому к 1975 г. Honda оказалась единственной компанией из Японии, чья продукция полностью соответствовала ужесточившимся требованиям законодательства США о предотвращении загрязнения окружающей среды. В целях содействия распространению экологически безвредного автомобильного транспорта, компания стала патентовать другие компании на использование двигателя CVCC.

Наконец, значимой компанией является *Mitsubishi motors Corp.*, входящая в первую пятерку крупнейших автомобильных корпораций Японии. Товарная структура производства компании широкого диверсифицирована – она производит легковые автомобили, автобусы, крупнотоннажные грузовики, малолитражные автомобили.

Кроме того, в автомобильной промышленности есть и другие значимые производители, доля которых на рынке, однако не так высока – это *Isuzu Motors*, *Fuji Heavy Industries*, *Daihatsu motor*, *Hino Motors, Ltd.* Автомобилестроение как отрасль является достаточно монополизированной

– в стране насчитывается 11 компаний, однако, по нашим подсчетам, 86% производства легковых автомобилей приходится на шесть компания – Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Mitsubishi и Suzuki. В настоящее время в отрасли занято свыше 5 млн. жителей Японии. От конъюнктуры в автомобилестроение зависит состояние многих других отраслей, например, металлургии и станкостроения, поскольку их продукция создается в расчете на обеспечение нужд автомобильной промышленности.

Специфика товарной продукции автомобилестроения Японии заключается в ее высокой экологичности, а также налаженной системы ее утилизации, когда рециклированию подлежит большая часть массы автомобилей.

Как мы уже указывали выше, японские автомобилестроительные концерны отличает четкая система кооперационных связей между головными компаниями и субподрядчиками, число которых может достигать несколько сотен тысяч, поскольку субподрядчики размещают свои заказы на еще более малых предприятиях. Такая система обладает маневренностью и гибкостью, поэтому для реализации новой идеи и производства новой модели автомобиля японским автомобильным ТНК необходимо не более одного-двух лет.

#### **Использованные источники:**

1. Атурин В.В., Идалов Т.Б. Трансформация роли прямых иностранных инвестиций в стратегиях транснациональных корпораций в формирующейся глобальной экономике // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. №32.
2. Родионова И.А. Производство автомобилей в странах-лидерах (1950-2002 гг.), млн шт. /В кн. Мировая экономика Индустриальный сектор, 2005.
3. Motor Vehicle Statistics of Japan. – Japan Automobile Manufacturers Association, 2013.
4. Илюхина Я. Ю. География рынка японских автомобилей [Электронный ресурс]. – Российская Академия Естествознания, 2012. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/1877.pdf>
5. Кузнецов Ю. Некоторые уроки японского автомобилестроения» [Электронный ресурс]. – Информационный портал «Япония сегодня», 2003. – Режим доступа: <http://japantoday.ru/>
6. Международная ассоциация производителей автомобилей (OICA): <http://www.oica.net>

## **ИНТЕГРАЦИЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПУТЕМ ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Оптимальная модель интегрированного учета доходов и расходов представляет формирование общей учетной политики, которая обеспечит определенную взаимосвязь положений бухгалтерского учета хозяйственных операций и режима их налогообложения.

На данный момент предприятия формируют две учетные политики, которые оформляются, как обособленные нормативные документы четвертого уровня формализованной системой выполняемы задач учета и налогообложения.

Данная позиция логична при использовании отдельной системы налогообложения, не зависимой от бухгалтерского учета. Для предоставления адаптации информации налогового учета к бухгалтерскому учету, и их наибольшего интегрирования нет потребности в изоляции учетных политик, так как, проанализировав проблему взаимосвязи и взаимоосвоения налогового и бухгалтерского учета выявлено, что сходств в принципах и правилах бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов гораздо больше, чем различий, которые в большинстве случаев носят внешний характер. Именно поэтому общую учетную политику логично формировать с отображением отличительных черт для целей налогового учета, по которым налоговое законодательство допускает многовариантный учет. Это не идет вразрез с действующим налоговым законодательством, и одновременно позволяет оперативно выявить расхождения в методах ведения бухгалтерского и налогового учета.

По общему правилу (пункт 7 статьи 8 Федерального закона № 402-ФЗ) изменение учетной политики производится с начала отчетного года[3]. Следовательно, рассмотренные ниже рекомендации по формированию общей учетной политики смогут быть применены с начала следующего отчетного года, то есть 1 января 2015 года. В этой связи необходимо рассмотреть новый Федеральный закон от 20 апреля 2014 года № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ», который полностью вступит в силу в январе 2015 года. Изменения, внесенные данным законом в часть вторую Налогового Кодекса, направлены на упрощение налогового учета и сближение правил исчисления базы по налогу на прибыль и определения финансового результата в бухгалтерском учете. Поэтому необходимо рассмотреть поправки, которые касаются данных категорий, чтобы в дальнейшем учесть их при формировании общей учетной политики.



Согласно изменениям, внесенным в 25 главу Налогового Кодекса, полностью исключено понятие суммовых разниц, возникающих при заключении договоров в условных денежных единицах (соответственно, и необходимость их учета в доходах и расходах). Таким образом, понятие «суммовые разницы» и специальный порядок их учета выбывают из Налогового кодекса с 1 января 2015 года. Суммовые разницы теперь будут частью курсовых разниц, а следовательно учитывать их теперь будет необходимо по единым с ними правилам.

Согласно новой редакции пункта 11 статьи 250 Налогового кодекса положительной признается курсовая разница, образующаяся при:

- дооценке имущества в виде валютных ценностей (за исключением ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте) и требований, стоимость которых выражена в инвалюте;
- уценке обязательств, стоимость которых выражена в инвалюте.

Отрицательной, согласно внесенным изменениям в подпункт 5 пункта 1 статьи 265 Налогового кодекса, является курсовая разница, которая возникает при:

- уценке имущества в виде валютных ценностей (за исключением ценных бумаг, номинированных в зарубежной валюте) и требований, стоимость которых выражена в инвалюте;
- дооценке обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте[4].

К тому же в этих нормах рассчитано на то, что данный порядок используется, если до оценка или уценка произведена из-за изменения текущего курса иностранной валюты к рублю, определенного Центральным банком, или с изменением курса иностранной валюты (условной денежной единицы) к рублю, определенного законодательством либо соглашением сторон, с условием, что определенная в данной иностранной валюте (условной денежной единице) стоимостное выражение требований (обязательств), которые подлежат погашению в рублях, рассчитывается по курсу, определенному законодательством либо соглашением сторон соответственно.

С 2015 года поменяется и очередность признания курсовых разниц в виде доходов и расходов. В соответствии с данным изменением пункта 8 статьи 271 и пункта 10 статьи 272 Налогового кодекса требования (обязательства), стоимостное выражение которых определено в иностранной валюте, имущество в качестве валютных ценностей рассчитываются в рублях по официальному курсу, который установлен Центральным банком, на последний день отчетного месяца, а не на последнюю дату отчетного (налогового) периода, как в настоящее время[4].

Стоит обратить внимание: суммовые разницы, появившиеся у налогоплательщиков по сделкам, совершенным до 1 января 2015 года,

рассчитываются для налогового учета прибыли в очередности, действовавшей до дня вступления изменений в силу [4, ч. 3 ст. 3].

Теперь появилась возможность списывать стоимость малоценного имущества (инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого имущества, не являющегося амортизируемым) на протяжении больше одного отчетного периода: налогоплательщики имеют право самим определять очередность признания материальных расходов в качестве стоимости такого имущества с учетом периода его применения либо других экономически обоснованных показателей.

Изменена очередность учета убытков при уступке права требования долга третьему лицу сразу после подхода установленного договором о реализации товаров (работ, услуг) времени платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком. Данный убыток входит в составе внереализационных расходов, но учитывается для налогового учета в следующем порядке: 50 процентов суммы убытка признаются на дату уступки права требования, а оставшаяся часть относится на расходы по истечении 45 календарных дней с даты уступки права требования.

Установлена очередность определения стоимостной оценки безвозмездно приобретенного имущества в качестве излишков, определенных в процессе инвентаризации, или приобретенного при демонтаже или разборке выводимых из эксплуатации основных средств, а также при ремонте, модернизации, реконструкции, техническом перевооружении, частичной ликвидации основных средств, кроме существующих вариантов, будет возможность определить также и как величину дохода по рыночной стоимости (в порядке, предусмотренном пунктом 8 ч.2 статьи 250 Налогового кодекса РФ). Данные преобразования затрагивают абзац 2 пункта 2 статьи 254 Налогового кодекса РФ «Материальные расходы».

Рассмотрев законодательные нововведения, необходимо сформировать общую учетную политику так, чтобы, если это возможно, минимизировать разницу между бухгалтерским и налоговым учетом. Исходя из действующих международных принципов бухгалтерского учета, метод начисления является основным методом признания доходов и расходов. В отечественной учетной практике используются два таких метода, как метод начислений и кассовый метод. Данные методы указаны и в налоговом законодательстве. Следовательно, при составлении общей учетной политики следует принимать эти методы. Применять кассовый метод можно и в налоговом, и в бухгалтерском учете. Однако для применения данного метода есть ряд ограничений. Причем эти ограничения различны в налоговом и бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете кассовый метод может

применяться лишь субъектами малого предпринимательства [8, п. 12 и 9, п. 18]. В налоговом учете кассовый метод может применяться только теми компаниями, выручка от реализации в которых не выше одного млн. рублей в среднем за каждый из предыдущих четырех кварталов [2, п. 1 ст. 273]. Вместе с тем малым предприятиям с весомым уровнем выручки для сближения учетов следует отказаться от использования кассового метода в бухучете.

Учитывая специфику с длительным производственным циклом работ при определении финансовых результатов с условием выполнения договоров долгосрочного характера логично применить метод «Доход по стоимости работ по мере их готовности». Автор считает, что данный метод определения доходов по отдельным выполненным работам в большей степени подходит принципу соответствия доходов и расходов и методу начислений, которые используются в бухгалтерском и налоговом учете, в отличие от метода «Доход по стоимости объекта строительства». При выборе общего метода признания доходов и расходов можно избежать учета дополнительных временных разниц в моментах признания доходов и расходов.

После уточнения метода признания доходов и расходов целесообразно отобразить в учетной политике систему классификации доходов и расходов от поручения имущества во временное пользование. Если операции по аренде не являются предметом непосредственной деятельности предприятия, то на основании заключенных договоров сумма полученной (уплаченной) арендной платы нужно принимать к учету как операционные доходы (расходы), а для целей налогообложения - внереализационные доходы и расходы.

В целях слияния данных о порядке начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете логично закрепить единый метод начисления амортизации по всем основным средствам и нематериальным активам.

В бухгалтерском учете[4] для начисления амортизации по объектам основных средств предусматривается четыре метода: линейный, уменьшаемого остатка, списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, списания стоимости пропорционально объему продукции. Для начисления амортизации в бухгалтерском учете по объектам нематериальных активов применяются аналогичные методы, кроме списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Для целей налогообложения предусмотрены лишь два метода начисления амортизации: линейный и нелинейный, как в случае с основными средствами, так и для нематериальными активами[2, ст.259]. Если сравнивать различные методы амортизации, применяемые для бухгалтерского и налогового учета, общим методом будет линейный, который и логично установить как общий элемент учетной политики предприятия.

Выбор единого метода начисления амортизации снижает суммы временных разниц в оценке расходов по амортизации, и к тому же дает возможность привести к единообразию информацию бухгалтерского и налогового учета объектов основных средств при условии, что будет совпадать первоначальная стоимость объектов и сроки их полезного использования.

К тому же при подборе метода начисления амортизации для недопущения появления добавочных временных разниц не желательно использовать понижающие коэффициенты, шанс применения которых предписано налоговым законодательством. Чтобы уклониться от появления временных разниц в оценке объектов основных средств логично усмотреть общий порядок списания основных средств, стоимостное отношение которых не переходят границу в десять тысяч рублей за единицу, на себестоимость продукции (работ, услуг) в бухгалтерском учете и на расходы, связанные с производством и реализацией, для целей налогообложения.

К несоответствию бухгалтерского учета и налогообложения может привести и применение предприятием амортизационной премии, из-за того, что ее можно начислять лишь в налоговом учете [2, п. 9 ст. 258]. Если предприятие использует такую премию, то оно имеет право одновременно списать в расходы 10% от начальной стоимости приобретенного основного средства, а по объектам основных средств, которые относятся к третьей — седьмой амортизационным группам, — 30% от их стоимости. Начисление амортизационной премии является одним из эффективных методов налоговой оптимизации, который позволяет значительно уменьшить сумму налога на прибыль. Поэтому отказ от использования такой премии ради слияния налогового и бухгалтерского учета целесообразен лишь тем предприятиям, у которых основные средства занимают небольшую долю активов, например предприятия, занимающиеся оптовой торговлей или сферой услуг. А для производственных предприятий отклонение от начисления амортизационной премии будет разумно лишь в случае, если предприятие уже убыточно и не намерено увеличивать и без того высокую сумму налогового убытка.

Организации достаточно часто используют переоценку основных средств, например, для улучшения показателей финансовой отчетности, большей привлекательности бухгалтерского баланса для сторонних наблюдателей, или для недопущения уменьшения размера чистых активов предприятия в сравнении с величиной его уставного капитала [1, п. 4 ст. 90 и п. 4 ст. 99].

Особенностью здесь является то, что результат переоценки отражается лишь в бухгалтерском учете [6, п. 14 и 15]. В налоговом учете величина до оценки или уценки объекта основных средств не признается доходом или расходом и не меняет его стоимость, на основе которой предприятие

начисляет амортизацию [2, абз. 6 п. 1 ст. 257]. Следовательно, результат выполнения переоценки объектов основных средств приводит к несоответствию бухгалтерского и налогового учета предприятия, соответственно для сохранения равной начальной стоимости основных средств в обоих учетах, предприятию не нежно их переоценивать

В случае определения материальных расходов в части списания материалов, применяемых для производства продукции, выполнения работ (услуг) в бухгалтерском и налоговом учете используется один из методов оценки по:

- себестоимости единицы запасов;
- средней стоимости;
- себестоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- себестоимости последних по времени приобретений (ЛИФО, исключен из данных методов оценки, при вступлении в силу Федерального закона № 81-ФЗ).

К тому же в налоговом законодательстве нет специальных определений используемых способов оценки материалов. Соответственно, при формировании учетной политики в данной ситуации необходимо оперировать определения, данными ПБУ 5/01 «Учет материально – производственных запасов». Заметим, что в данном документе определено, что используемый метод относится к группе (виду) материально-производственных запасов, иначе говоря, необязательно должен применяться ко всем товарно-материальным ценностям, используемых предприятием [7, п. 16]. При использовании общего метода оценки стоимости списываемых материально-производственных запасов можно избежать возникновения добавочных временных разниц, а при тождественности начальной стоимости запасов прийти к полному схождению сумм материальных расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Чтобы достичь наибольшего соответствия бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов на малом предприятии в учетной политике логично установить общий способ определения остатков незавершенного производства по фактическим затратам, являющимся единственным в налоговом учете и не противоречащим порядку ведения бухгалтерского учета.

В бухгалтерском и налоговом учете расходы будущих периодов нужно учитывать, как расходы отчетного периода ежемесячно одинаковыми частями на протяжении периода полезного использования, принимаемый согласно договору или аналогичному документу, или из срока, в течение которого данный объект приводит прибыли.

Поскольку бухгалтерский учет представляет основу для налогового, то в дополнение к учетной политике для целей налогового учета логично определить, что база по налогу на прибыль рассчитывается на основе



информации бухгалтерского учета, предоставляющего необходимые данные, соответствующие требованиям налогового законодательства, а также применяются стандартизированные формы первичных документов и улучшенные объединенные формы учетных регистров бухгалтерского и налогового учета, отражающих информацию данного содержания:

- раскрытие фактов финансово-хозяйственной деятельности для целей бухгалтерского учета;
- очередность признания соответственных доходов и расходов для целей налогообложения;
- возникшие разницы.

Необходимо отдельно рассмотреть очередность формирования оценочных резервов и резервов на возмещение предстоящих расходов согласно требованиям бухгалтерского и налогового законодательства. Налоговым законодательством предусматривается формирование пяти видов резервов:

- на ремонт основных средств;
- по сомнительным долгам;
- на оплату отпусков;
- на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию.

Формирование отличных от данных видов оценочных резервов, которые не предусмотрены налоговым законодательством, необходимо относить к расходам, не уменьшающим налогооблагаемую базу.

В бухгалтерском учете расходы на ремонт основных средств можно отражать путем одновременного списания всей суммы расходов на ремонт на расходы по обычным видам деятельности в случае если они незначительны, или путем отнесения фактических расходов по ремонту на счет расходов будущих периодов в случае незапланированных дорогостоящих ремонтов, или путем формирования резерва на ремонт основных средств для однородного списания данных расходов в стоимость выполненных работ при выполнении регулярных дорогостоящих ремонтов[5, п.72]. В случае создания резерва на ремонт основных средств предприятием самостоятельно рассчитываются плановые отчисления в резерв и определяется порядок его использования. В налоговом учете расходы на ремонт могут признаваться организацией либо единовременно в качестве прочих расходов в размере фактических затрат, либо в течение нескольких отчетных периодов путем создания резерва на ремонт основных средств[2, ст.260]. Очередность формирования резерва на ремонт основных средств подробно представлен в налоговом законодательстве с ограниченностью нормативов отчислений и предельной суммы резерва. Поскольку в нормативных актах по бухгалтерскому учету очередность формирования такого резерва не представлена, то для интеграции методологии бухгалтерского и налогового учета в учетной политике логично



не рассматривать формирование резерва на ремонт основных средств ни для бухгалтерского, ни для налогового учета.

В случае если, специфика деятельности предприятия не дает возможность избежать формирования данного резерва, тогда в учетной политике для целей бухгалтерского учета следует установить очередность, аналогичную применяемому для целей налогового учета.

Резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете формируется вследствие инвентаризации дебиторской задолженности организации[5, п.70]. Установленный размер данного резерва зависит от платежеспособности должника и оценки его способности возмещения долга. Тем не менее, в налоговом учете очередность становления величины резерва напрямую зависит от периода появления сомнительного долга и не принимает во внимание финансовое положение должника. Помимо этого, налоговое законодательство ограничивает максимальную величину резерва по сомнительным долгам до 10 % от доходов по реализации[2, ст.266, п.4]. Следовательно, установлена полная несовместимость бухгалтерской и налоговой очередности определения величины резерва, именно поэтому для наибольшей интеграции бухгалтерского и налогового учета в учетной политике предприятия, в том числе и для налогового учета логично не создавать резервы по сомнительным долгам. Иначе не избежать противоречий бухгалтерской и налоговой информации о величинах создаваемого резерва и необходимости ведения раздельного налогового учета расходов для формирования резерва по сомнительным долгам.

В нормативных актах по бухгалтерскому учету предусмотрено право предприятия на формирование резервов на оплату отпусков и на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, но не урегулирован порядок их создания[5, п.72]. В налоговом учете предусматривается как формирование аналогичных резервов, так и очередность их формирования [2, ст.324.1].

Для стандартизации информации бухгалтерского учета и налогообложения предприятия в учетной политике логично установить очередность формирования таких резервов для целей бухгалтерского учета, но по правилам налогового законодательства. Что касается очередности формирования резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию в бухгалтерском и налоговом учете данный случай подобен случаю с резервом на оплату отпусков.

Таким образом, важнейшим аспектом интеграции методологии бухгалтерского и налогового учета представляется в применении общих методов ведения учета по основным объектам бухгалтерского наблюдения, которые участвуют в Формировании доходов и расходов организации.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014, с изм. от 23.06.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014)

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31 июня 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 23.06.2014)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
4. Федеральный закон от 20.04.2014 N 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29.07.98 № 34н.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 N 2689)
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально – производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное приказом Минфина РФ от 09.06.01 №44н.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790)

*Бажин А.С.*

*доцент*

*кафедра управления персоналом и экономики труда*

*Светайло Р.В.*

*магистрант*

*направление подготовки «Управление персоналом»*

*Овчинников А.С.*

*магистрант*

*направление подготовки «Управление персоналом»*

*Дальневосточный федеральный университет*

*Россия, г. Владивосток*

## **ВЛИЯНИЕ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Проблема пола, приоритета мужского над женским и женского над мужским существовала на протяжении всей истории человечества. В современном обществе она не потеряла своей актуальности. Гендер означает «прочтение» пола в социально-культурном, а не биологическом смысле.

Традиционно понятие пола использовалось для обозначения морфологических и физиологических различий, на основе которых человеческие существа определяются как мужские или женские. Но помимо биологических отличий существуют разделение ролей, форм деятельности, различия в поведении и психологических характеристиках. Поэтому необходимо различать биологический пол и социальный пол (гендер).

Социальный пол или гендер образуется в результате социализации, на которую влияют исторические и культурные факторы.

Представление людей о самих себе, природа и степень их маскулинности и фемининности зависят от стабильности и состояния подсознательной организации человека (гендерная самоидентификация). Гендер в обществе является основой для дискриминации по признаку пола (гендерная дискриминация).

Не последнюю роль в этом играет существование в обществе гендерных стереотипов и предрассудков.

Гендерные стереотипы - это мнения о другой группе, которые могут быть точными, неточными, чрезмерно обобщенными, но при этом содержать зерно истины. Существуют сильные гендерные стереотипы, и члены группы, в отношении которой действуют стереотипы, принимают их. Стереотипы женственности и мужественности не просто формируют людей, - они часто предписывают людям в зависимости от их пола определенные психологические качества, нормы поведения, род занятий, профессии и многое другое. Часто гендерные стереотипы отличаются сексизмом, в этом случае правомерно говорить уже о гендерных предрассудках.

Гендерные предрассудки - это неоправданно негативные установки. Прямое выражение гендерных предрассудков в современном обществе гораздо менее распространено, тем не менее, широкую распространенность приобрели завуалированные предрассудки.

Уничтожение гендерных стереотипов и предрассудков в массовом сознании современного общества представляется утопией или, по крайней мере, делом отдаленного будущего. На данный момент представляется необходимым поиск возможных способов смягчения их форм и влияния на жизнь, как женщины, так и мужчины.

На сегодняшний день появление женщин-предпринимателей нисколько не удивляет, а, наоборот, это становится хорошей традицией во всём мире. Наиболее активно женский бизнес развивается в США. Свыше 30% объектов малого бизнеса сосредоточено в руках женщин, что способствует процветанию американской экономики. В Европе высокая активность женского предпринимательства отмечается в Германии - женщины составили 26% общего числа немецких предпринимателей.

В России участие женщин в предпринимательской деятельности возросло на этапе перехода к рыночной экономике. Согласно официальным статистическим данным женщины составляют 1/5 собственников предприятий и фирм среди лиц, профессионально занятых бизнесом. При этом 40% женщин относятся к категории «полупредпринимателей», сочетающие собственное дело с работой по найму.

Женщины-руководители находятся в самом активном возрасте: 73% составляют женщины 30-50 лет; 13,7% - старше 50 лет, 12% - до 30 лет. Женское предпринимательство сосредоточено в основном в отраслях, где

сама технология не требует большого числа работников. Таким образом, самая высокая доля женщин-руководителей отмечена в таких отраслях, как непроизводственные виды обслуживания, легкая промышленность, общественное питание, розничная торговля, образование, медицина, культура, наука, а в промышленности и в финансовой сфере их доля значительно меньше.

Интересно то, что к руководству частными фирмами приступают не только женщины, в прошлом бывшие руководители государственных предприятий, но и женщины, которые не имеют никакого опыта в управлении и необходимого образования. Занятие многих женщин предпринимательской деятельностью связано со вспыхнувшей безработицей в пореформенный период. После начала рыночных преобразований значительно уменьшились возможности доступа женщин в сферу оплачиваемой занятости, более того, наметилась тенденция к вытеснению женщин из сфер интеллектуального и высокооплачиваемого труда. Ухудшение положения женщин в переходный период и послужило для них толчком к организации своего собственного дела, такой своеобразный вызов обществу. Интересно и то, что внедрению женщин в предпринимательскую деятельность способствуют изменения в семейном положении, в частности разводы. Известно, что Россия находится на одном из первых мест в мире по уровню разводимости, поэтому этот фактор и оказывает влияние на женщин, после развода они активнее включаются в профессиональную деятельность, пытаясь минимизировать потери в уровне жизни после распада семьи.

Но, что бы ни подталкивало женщин заниматься собственным бизнесом, им удаётся достичь заметных успехов, порой даже больших, чем их конкуренты-мужчины.

Женщины-директора демонстрируют следующие способы преодоления кризиса и обеспечения роста производства:

- ☐ наведение финансовой и технологической дисциплины;
- ☐ борьба за качество продукции и ассортимент;
- ☐ повышение инновационного потенциала предприятия;
- ☐ взаимодействие с внешним миром и властью;
- ☐ организационные и управленческие изменения на предприятии;
- ☐ перестройка принципов работы с персоналом.

Необходимо отметить то, что для женщин-директоров важнее всего доказать себе, что они способны управлять предприятием в условиях жесткого финансового контроля. Для них очень важно сохранить предприятие и его технологии.

Антикризисные стратегии женщин-управляющих принципиально не отличаются от стратегий мужчин-директоров. Хотя женщины-директора ориентированы на хорошие взаимоотношения с персоналом и строят стратегии выхода предприятий из кризиса на повышении мотивации

персонала. Жёстче, по сравнению с мужчинами, женщины-директора ведут себя с партнёрами, демонстрируя тем самым меньшее доверие им.

Женщины-руководители предпочитают при организации текущего контроля за ходом исполнения решений использовать бюрократический стиль поведения, предполагающий регулярные проверки. В работе женщины-руководители предпочитают чёткое распределение обязанностей. Необходимо отметить, что около 70% женщин-лидеров предпринимательства считают, что женские технологии управления более адаптированы к современным условиям.

Говоря о стилях управления женщин-руководителей частных фирм, необходимо выделить преобладание фратернализма (лидер) и партнёрства (координатор), характеризующиеся меньшей дистанцией от власти, нежели при патернализме и бюрократизме. Отличием женского стиля управления от мужского является то, что женщины-менеджеры гораздо чаще используют смешанные стратегии, чем мужчины. Мужчины-подчинённые, и мужчины-партнёры высоко оценивают тактику женщин-менеджеров. Женщины-руководители особенно успешно действуют в кризисных ситуациях, сочетают в себе качества директивного и инструктивного лидера, очень ответственны и бесстрашны, они способны гибко справляться с непредсказуемыми ситуациями.

Успехов в бизнесе женщина достигает не в результате приближения к мужскому стилю управления, а, наоборот, выбирая свой путь, творчески используя свой менталитет и присущие ей стереотипы поведения. Женщина - менеджер более открыта и гибка по отношению к постоянно меняющимся требованиям внешней среды. Несмотря на то, что женское предпринимательство в России плохо контролируется и учитывается, тем не менее, можно с уверенностью утверждать, что женское предпринимательство открывает новые возможности для экономического развития страны. Нужно сказать, что на современном этапе развития нашего общества произошли определенные сдвиги: при построении демократического общества изменяются ценности культуры, в том числе меняется гендерная система. Постепенно происходит выравнивание положения прав и возможностей мужчин и женщин.



*Бажин А.С.  
доцент  
кафедра управления персоналом и экономики труда  
Овчинников А.С.  
магистрант  
направление подготовки «Управление персоналом»  
Светайло Р.В.  
магистрант  
направление подготовки «Управление персоналом»  
Дальневосточный федеральный университет  
Россия, г. Владивосток*

## **РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО PR ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

Управление человеческими ресурсами в современной России является изменяющейся сферой деятельности, в которой организации проходят эволюцию стадий жизни. К тому же организации имеют свою культуру согласно нации и региону. Как жизненный цикл, так и культура организации являются руководством HR-стратегий.

Как отмечено, организации проходят эволюционные циклы жизни, и стадия, в которой организация находится, затрагивает HR-стратегии которые должно использовать. Для примера, HR-потребности маленькой, трехлетней фирмы программного обеспечения на основе высоких технологий будут отличный от крупной компьютерной компании. Так «The Apple Computer» - является хорошей иллюстрацией. Компания Apple, основанная Стивен Джонсом и Стивеном Уозنياком, спокойно развивающаяся предпринимательская организация. Но поскольку компания росла, она нуждалась в большей структуре и формализации планов, а так же политике - ставшими очевидными. Новый президент, Джон Скалли, был нанят от PepsiCo и в течение двух лет основатели Apple Computer покинули его. Scully уменьшал штат, чтобы устранить двойные рабочие места и назначил формализованную политику среди всей компании. Apple Computer прошел от стадии роста до стадии зрелости. Когда Scully оставил Apple, развитие в компании продолжалось, и сегодня, «Яблоко» стоит перед главными изменениями в снижении цен. Не только жизненный цикл, но так же культура организации влияют на стратегию-HR (человеческих ресурсов). Организационная культура - это образец набора ценностей и убеждений, обеспечивающих правила поведения. Эти ценности присущи цели организации и их членам символизирующим ее определённые возможности и стратегический план. Большинство персональных форм личностей, организационной культуры формируют ответственность ее членов и определяют, что организация может или что должна сделать

Культура организации изображена в нормах вероятного поведения, правилах, философии, ритуалах и символах используемых работниками.

Культура развивается в течение всего периода времени, только если организация имеет историю включающую людей с совместным пережитым периодом стабильной культуры организации. Сравнительно новой фирме, например, коммерческой фирме с историей менее 2 лет, будет проблематично строить стабильную культуру.

Культура имеет важное значение, потому что дает людям - как себя вести (а как нет). Это действительно константа устойчивая во времени. Вновь прибывшие изучают культуру от старейших работников и такие правила поведения сохраняются навсегда. Эти правила могут быть или могут не быть превосходными (благотворными). Иначе говоря, культура может как содействовать так и затруднять развитие.

Менеджеры должны обдумывать культуру организации иначе превосходная стратегия может быть негативна под действием культуры, т.е. несовместимы. Например, и AT&T и IBM имеют превосходство от процесса ориентации культуры до получения результатов культуры в последствие компания реконструирует в попытке нахождения невозможного.

Основную роль в создании корпоративного духа играет PR, в связи с тем, что многие отечественные руководители компаний и организаций начинают осознавать необходимость создания корпоративной культуры в своих коллективах, можно говорить о том, что отечественные PR - мены уже делают первые шаги в сфере внутрикорпоративного PR. Задача выстраивания корпоративной культуры — добиться совпадения ценностей сотрудника и компании. Корпоративную культуру также можно сравнить со стратегическим инвестированием. Каждый сотрудник должен воспринимать долгосрочные цели компании как свои собственные, иначе вероятность их достижения мала. Но насаждать корпоративную культуру директивами нельзя. Естественно, что необходимо находить другие, более тонкие методы, поэтому PR при решении данной проблемы просто незаменим. На данный момент отечественными PR - менами наработаны следующие направления создания внутрикорпоративной культуры, которые могут включать в себя, однако, достаточно большой спектр методов и приемов:

Установление эффективно канала от пресс-службы и руководства компании до каждого служащего. В качестве примера - информационные сообщения пресс-службы немедленно рассылаются каждому сотруднику головного офиса, который затем передает их в региональные филиалы. Установление обратной связи от подразделений в пресс-службу, таким образом, головной офис всегда в курсе происходящего на местах. Также один из видов обратной связи - проведение соц. опросов служащих компаний. Демократизация отношений между руководством и сотрудниками компании.

Назовем несколько примеров, право каждого сотрудника компании принять участие в конференции на сайте компании и ответить на вопросы посетителей, акции типа «обед с президентом», которые заключаются в том,

что президент компании приглашает по очереди несколько сотрудников на обед и беседует с ними в неформальной обстановке.

1. Внутрикorporативное издание. Испытанное и эффективное направление деятельности внутрикorporативного PR. Может существовать в следующих видах: газета или журнал, стенгазета, бюллетень для сотрудников, электронная газета, общедоступный или сугубо внутренний сайт компании.

2. Спортивные соревнования. Они ощутимо способствуют и формированию командного духа, и улучшению морального климата в коллективе.

3. Специальные акции. Например, руководство компании в понедельник (самый тяжелый день недели) разрешает сотрудникам первые полчаса пообщаться неформально и кроме того сокращает рабочее время в этот день на полчаса.

Таким образом можно сделать вывод о том, что под влиянием организационной культуры складывается поведение отдельных работников. Организационная культура оказывает существенное влияние на эффективность деятельности. Деятельность организации проявляется в единстве процесса реализации стратегии и эволюции организационной культуры под влиянием внешней среды (меняется структура, следовательно, меняется организационная культура).

Внутренний PR - это, прежде всего связующая нить между руководством компании и ее сотрудниками, которая позволяет создать единое информационное пространство внутри компании, и уже это пространство позволяет эффективно использовать инструменты идеологической мотивации, которые работают не хуже, а лучше, чем методы материального стимулирования.

*Бажин А.С.  
доцент  
кафедра управления персоналом и экономики труда  
Овчинников А.С.  
магистрант  
направление подготовки «Управление персоналом»  
Светайло Р.В.  
магистрант  
направление подготовки «Управление персоналом»  
Дальневосточный федеральный университет  
Россия, г. Владивосток*

### **О РОЛИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПОНИМАНИИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛЬНО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Теоретическая актуальность изучения девиантного поведения состоит в объяснении видов, причин, сущности и тенденций развития социальных отклонений. Теория служит основой для совершенствования социальных и юридических норм и практики их применения, для укрепления системы социального контроля. Практическая ценность данной теории в том, что она позволяет бороться с отклоняющимся поведением.

За рубежом теория девиантного поведения изучается по следующим направлениям.

Биологические концепции, представленные следующими авторами: Ч.Ламброзо - связь внешности человека и его физических черт с отклоняющимся поведением; У.Шелдон - зависимость характера человека и его личностных черт от строения его тела. Современные биологические теории - связь генетических факторов с поведением человека.

Психологическая концепция, представлена З.Фрейдом (психоанализ) - определенные психические отклонения, конфликты, чувство вины и т.д., вызывают отклонения в поведении.

Социологические концепции включают в себя направления таких авторов, как Э.Дюркгейм (теория аномии) - причина девиантного поведения - социальная дезорганизация, т.е. отсутствие четко определенных норм; Р.Мертон (теория аномии) - отклоняющееся поведение характерно для общества, в котором существует противоречие между одобряемыми культурными целями и способами их достижения; Селлин, Миллер, Сутерленд и др. (культурологическое объяснение девиантного поведения) - нормы какой-либо субкультуры сталкиваются с нормами всего общества, и в результате возникает девиантное поведение.

Также можно отметить Беккер (теория стигматизации) - отклонения в поведении возникают тогда, когда референтная для человека группа «наклеивает на него ярлык», независимо оттого, соответствует ли это действительности или нет.

Турк, Тейлор, Квинни и др. («радикальная криминология») - более политический подход к девиации, которая возникает при наличии конфликта между различными группами общества (власти и некоторые категории граждан).

В нашей стране ученые предлагают два уровня объяснения отклоняющегося поведения человека.

Первым уровнем является философский уровень объяснения девиантного поведения, когда девиантное поведение возникает при несовпадении целей и интересов субъекта с интересами и ценностями общества. Данный уровень рассматривается в следующих подходах.

Причинный подход - поиск одной или нескольких общих причин, вызывающих алкоголизм, суициды и т.д., т.е. девиантное поведение.

Детерменистский подход - объясняет девиацию используя генетический принцип и принцип закономерности.

Вторым уровнем объяснения девиантного поведения является социологический уровень. Девиантное поведение возникает при наличии деформаций в образе жизни человека, которые связаны с дезорганизацией в деятельности социальных институтов, неформальных подструктур общества и т.д.

Таким образом, единой теории, объясняющей девиантное поведение, не существует. Частные теории с одной стороны дополняют друг друга, с другой - рассматривают различные аспекты отклонений.

Стремительная динамика современной социальной жизни, неустойчивость и нестабильность развития общества, тревожащая большую часть населения, рождает новые исследовательские приоритеты, формируют новую социологическую парадигму, изучающую открытые неравновесные системы, диалектику порядка и хаоса, стабилизации и дестабилизации. Этим новым научным направлением стала синергетика, в основе которой лежат законы самоорганизации развивающейся материи. Интересным в этом отношении представляется взгляд на такое явление, как девиация.

С точки зрения синергетики человека можно представить, как открытую систему, находящуюся в постоянном взаимодействии с окружающей средой и непрерывно развивающуюся. В основе развития любой системы, как известно, лежит закон самосохранения, что применительно к человеку и человечеству в целом означает проявление неких защитных механизмов. Одним из них, пожалуй, наиболее древним, является агрессия. Это подлинный, первичный инстинкт, изначально направленный на сохранение вида связанный с защитой своих интересов. У животных это может быть территория, на которой осуществляется пропитание, защита гнезда и потомства.

Человек точно так же борется за место под солнцем, но порой эта борьба доходит до абсурда, превращается в ненависть, озлобленность. Тогда речь уже идет не о сохранении вида, а скорее, наоборот, о его уничтожении.



В обществе происходит своего рода естественный отбор, поощряющий накопительство, тщеславие, силу и подавляющий честность, порядочность. Если развитие и дальше будет идти в таком направлении, то эволюция человечества зайдет в тупик. Кроме того, развитие цивилизации порождает новые, более изощренные и сравнительно легкие способы убийства, уничтожения врага. Поэтому для сохранения в системе человек должен обладать высоко развитыми механизмами торможения, которые препятствуют самоуничтожению вида.

Одним из таких механизмов является культура и ответственная мораль, уровень и мера развития которых должны быть тем выше, чем более ускоренные темпами развивается цивилизация.

Вероятно инстинкт агрессии является спонтанным и может проявиться даже при отсутствии раздражающего фактора. Аккумуляция или «накопление» инстинкта агрессии или иного инстинкта, происходящее при долгом отсутствии разряжающего стимула, приводит не только к возрастанию готовности к реакции, но и ко многим другим более глубоким явлениям, в которые вовлекается весь организм.

Говоря языком синергетики, система не имеет подпитки, невозможность выхода накопившейся энергии способна привести эту систему к деградации и застою, что происходит при отрицательной обратной связи. Подобное явление можно наблюдать у детей, которые постоянно испытывают состояние депривации. Индивидуум не только лишен способности реагировать должным образом на раздражение из внешней среды, оно старается, по возможности, уклониться от любых внешних воздействий.

В процессе приспособления к постоянно меняющимся социальным условиям мы все страдаем от необходимости подавлять какие-то свои побуждения. Человека, которые страдает сам от требований общества либо заставляет страдать само общество, в психиатрии называют психопатом. Особенно это определение относится к тем людям, которые в результате адаптации ломаются, и становятся либо невротиками, либо преступниками.

С точки зрения синергетики это означает, что в какой-то момент напряжение в системе достигает своего апогея, точки бифуркации, за которой следует срыв, направленный либо на самого человека, либо во вне, т.е. на общество. Это касается тех людей, которые уже в повседневных условиях вынуждены тратить все свои сдерживающие силы, чтобы держаться на уровне требований культурного общества. Те же, кто ведет себя социально по естественной склонности, кому не приходится затрачивать много усилий и энергии, чтобы соответствовать нормам и требованиям общественной морали, тому в обычных обстоятельствах почти не нужны механизмы компенсации, а в случае нужды он обладает мощными моральными резервами.

Таким образом, агрессию явно нельзя исключить, избавляя людей от раздражающих ситуаций, с нею нельзя совладать, применяя морально-мотивированный запрет. Самый простой и самый надежный способ обезвредить ее, направить в позитивное русло, т.е. провести переориентирование агрессии.

*Бажин А.С.*

*доцент*

*кафедра управления персоналом и экономики труда*

*Светайло Р.В.*

*магистрант*

*направление подготовки «Управление персоналом»*

*Овчинников А.С.*

*магистрант*

*направление подготовки «Управление персоналом»*

*Дальневосточный федеральный университет*

*Россия, г. Владивосток*

## **ГЕНЕЗИС ПРОПОРЦИЙ ЛИЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕСТВА**

Объем и структура личного потребления, как объем и структура производства, обладают свойством гибкости, т.е. способностью адаптироваться к изменениям общественных потребностей, производственных возможностей и других факторов.

Можно говорить об относительно гибкой или относительно негибкой (жесткой) структуре потребления, в частности, относительная негибкость структуры потребления может быть следствием негибкости структуры производства, обусловленной в свою очередь воздействием таких факторов, как немобильность рабочей силы, технологическая специализация производства и т.п., или следствием монополизированности структуры рынка, низкими темпами товарооборота.

Изменение пропорций личного потребления может быть результатом варьирования объемов производства в натуральном выражении (объема, ассортимента выпускаемых продуктов), изменения вкусов и предпочтений (потребностей) потребителей, а также колебания цен. Влияние первых двух составляющих вызывает сдвиги в структуре потребления, а колебание цен, воздействуя на платежеспособный спрос населения, влечет за собой изменение количественных пропорций в процессе производства и потребления.

Генезис пропорций личного потребления (уровня, структуры, качества потребляемых материальных и нематериальных благ и услуг) может происходить на двух относительно самостоятельных уровнях:

- стихийном - под воздействием совокупности объективно данных условий социальной среды, в условиях существующего способа производства, социально-экономической организации общества, которые складываются независимо от воли и сознания людей;

- управляемом - в условиях сознательного, целенаправленного воздействия на сферу личного потребления со стороны государственных и общественных организаций, различных социальных общностей, идеологических и воспитательных институтов и других субъективных факторов.

Определяющее влияние на формирование пропорций личного потребления оказывают объективные факторы, действие которых проявляется на различных уровнях.

Самые общие пропорции личного потребления закладываются на уровне человеческого общества в целом. Социальные условия макросоциума (характеристики человеческой цивилизации, которые наличествуют в данную историческую эпоху) порождают определенные потребности, средства, способы и возможности их удовлетворения.

На уровне каждой отдельной страны, каждого отдельного региона внутри страны (республики, края, области и т.п.), каждого населенного пункта совокупность социальных условий далеко не идентична. Сюда входят такие характеристики административно-территориальных комплексов, как тип экономических, политических и других общественных отношений; определенный образ жизни общества, его идеология, национально-культурные традиции и морально-этические нормы; природно-климатические условия; уровень материального благосостояния населения, его социальная, профессиональная, половозрастная структура; уровень урбанизации; достигнутый уровень развития производства, отраслевая структура, объем и качество производимых благ, служащих для удовлетворения потребностей; развитие систем образования, здравоохранения, культуры и т.п. Следовательно, пропорции личного потребления не могут не отличаться у людей, живущих в различных территориальных зонах.

То же самое относится и к другим менее крупным формальным и неформальным объединениям людей, таким как семья, общности людей по интересам, в сфере досуга и быта и т.п. Совокупность объективных факторов формирования пропорций личного потребления можно разделить на следующие подгруппы:- социально-экономические факторы (уровень развития производительных сил, отношений обмена и экономических связей в обществе; социальная структура населения, его культурно-образовательный уровень, профессиональный состав; денежные доходы населения, розничные цены и тарифы на услуги и т.п.);- демографические факторы (половозрастной состав населения, семейное положение, размер и состав семьи);- природно-климатические факторы.

В России территориальные колебания показателей среднедушевого потребления различных групп товаров в наибольшей степени вызваны не столько физиологическими потребностями, сколько динамикой экономической конъюнктуры и покупательной способности населения. Среди множества факторов, под воздействием которых происходит генезис пропорций личного потребления, встречаются более мобильные (денежные доходы, структура населения, уровень развития региона) и относительно стабильные (естественные природно- климатические условия, национальные привычки и традиции), которые если изменяются, то медленно, что важно учитывать при анализе особенностей потребления населения за длительный промежуток времени.

В реальной жизни все группы факторов переплетаются между собой, придавая процессам развития сферы личного потребления некоторый закономерный характер. Учет этих факторов позволяет определить и выбрать конкретные рычаги, средства и методы, с помощью которых можно воздействовать на процессы качественного и количественного совершенствования структуры потребления.

Учет территориальных особенностей личного потребления материальных и духовных благ и услуг имеет важное значение для практики планирования, регулирования и управления отраслевыми и территориальными пропорциями личного потребления; для выравнивания социально-экономических условий воспроизводства и жизнедеятельности населения, сглаживания межтерриториальных различий в уровне и качестве жизни регионов. Не все регионы обладают достаточными возможностями удовлетворения потребностей своего населения за счет внутренних источников из-за их недостатка или вследствие невозможности их полного и эффективного использования. И именно такие случаи требуют оперативного вмешательства со стороны управляющих субъектов в целях оптимизации пропорций личного потребления на основе углубления социально-экономических связей между территориями, процессов кооперирования и специализации.

*Бажин А.С.  
доцент  
кафедра управления персоналом и экономики труда  
Светайло Р.В.  
магистрант  
направление подготовки «Управление персоналом»  
Овчинников А.С.  
магистрант  
направление подготовки «Управление персоналом»  
Дальневосточный федеральный университет  
Россия, г. Владивосток*

## **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ СТУДЕНТОВ И ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИТУАЦИИ ТРУДОУСТРОЙСТВА**

Современные экономические условия заставляют российские компании и организации различных форм собственности с каждым годом все активнее бороться за лучших выпускников ВУЗов. Молодые специалисты позволяют обеспечить приток в организацию новых идей и современных знаний, сформировать кадровый резерв из людей, которые в будущем смогут стать специалистами высокого уровня. Отсутствие у недавних выпускников и студентов выпускных курсов богатого опыта работы не пугает работодателей. Организации ищут не сложившихся профессионалов, а людей с подходящими личными и деловыми качествами, которые смогут эффективно освоить выбранную профессию, будут комфортно чувствовать себя в рамках корпоративной культуры компании и имеют достаточный потенциал для выполнения управленческих задач.

Тем не менее, несмотря на сильное желание многих работодателей набирать персонал из молодых специалистов, выпускники вузов испытывают постоянные трудности в поиске работы, оставаясь одной из самых уязвимых в социальном плане молодежной группой.

Существуют социальные, психологические, экономические факторы, влияющие на выбор профессии молодыми людьми. В данном случае мы рассматриваем студентов, которые уже определились, в какой отрасли после окончания вуза они собираются работать.

Типичные ошибки студентов при поиске работы:

1. Уверенность в том, что студент никому не нужен.

Среди студентов остается стереотип о том, что студенты и выпускники не интересны работодателю как будущие сотрудники. В реальной ситуации работодатель готов брать студента или выпускника, но только на стартовые позиции. К сожалению, молодые люди не всегда бывают к этому готовы. Боязнь отказа достаточно часто является причиной пассивного поведения студентов на рынке труда.

2. Проблема «с чего начать и где искать».

Поиск работы начинается с определения цели. Если студент решил искать работу, прежде всего, ему необходимо задать вопрос, для чего нужна работа именно сейчас. Если это желание поправить финансовое положение, то следует искать работу с гибким графиком, либо частичную занятость. Если есть возможность понемногу начинать профессиональную карьеру, то задумываться о получении практических навыков уже нужно на 2-3 курсе. Чем раньше начнутся поиски работы, тем увереннее будут расти шансы на карьерный успех. Некоторые студенты успешно находят работу по специальности на низких должностях и совмещают ее с учебой. Конечно, в этом случае зарплата может быть очень небольшой, но зато есть возможность получить практические навыки и умения.

### 3. Нежелание работать во время каникул.

Иногда студенты пренебрегают возможностью подработать во время каникул. Это одна из тех возможностей, когда можно заработать и получить определенные навыки работы с людьми. Например, работа промоутером, продавцом-консультантом, координатором какого-либо проекта.

### 4. Недостаток настойчивости во время практики.

Для студента важно стремиться попасть на практику по специальности, конечно, если это не является формальной записью в дипломе. Практика в организации полезна для написания курсовых работ и диплома, ведь решая конкретные задачи и работая с реальными цифрами, легче ориентироваться в новой трудовой деятельности.

5. Нежелание посещать различные выставки, презентации компаний, дни карьеры, конференции в вузе.

На подобных мероприятиях можно выяснить информацию о рынке труда, о компаниях, интересующихся молодыми специалистами, и конечно, расширить свои профессиональные связи и узнать свои возможности.

### 6. Надежда на родственные связи.

Бывает, студенты не прилагают никаких усилий к поиску работы и уверены, что проблема трудоустройства для них решена родственниками, знакомыми и т.д. Либо «престиж» диплома для них решает вопросы, связанные с поиском работы. А в реальной ситуации сталкиваются с нежеланием работодателя взять их на работу из-за неоправданных чрезмерных амбиций.

Основные ошибки выпускников вузов:

#### 1. Недостаток активности в поиске.

Некоторые выпускники не умеют ориентироваться на рынке труда, не знают о способах поиска работы и, как следствие, испытывают постоянные трудности и разочарования в полученной работе. Чтобы этого избежать, необходимо активнее посещать различные мероприятия в вузе, посвященные трудоустройству студентов и выпускников, просматривать рубрики в газетах, освещающие рынок труда, карьерные возможности и т.д. И главное, понять, что добиваться своей работы нужно самому, а не перекладывать



«ответственность» за поиск работы на других. Например, неправильно рассматривать агентство по подбору персонала как единственный способ для поиска работы, агентство - это один из шансов найти работу.

## 2. Отсутствие понимания цели поиска работы, ее содержания.

Вчерашнему студенту трудно определиться в своей профессиональной жизни и осознать, чем хотелось бы заниматься. Конечно, не легко проанализировать свои возможности, способности и тем самым определить область своей будущей деятельности, не имея подобного опыта. Что необходимо знать к выходу на профессиональную «стезю»: цель поиска работы; должность (стартовая и последующая); примерный круг обязанностей; список компаний, куда можно обратиться, сумма «стартовой зарплаты», обязательные условия.

## 3. Неадекватная самооценка.

Амбиции хороши, но умеренные. Высокий уровень притязаний, это вовсе не то, с чего надо начинать собеседование с работодателем. Неготовность начинать с малого - не самый лучший помощник в достижении цели. Наиболее часто встречающаяся ошибка — это чрезмерно завышенные амбиции в отношении заработной платы. В результате есть выбор всего из 2 вариантов: либо адекватно снизить планку заработной платы, либо «биться лбом» об отказы и удивления работодателей.

В заключение стоит отметить, что студентам необходима полная информация о ситуации на рынке труда, тенденциях и прогнозах изменений: какие специальности пользуются спросом, требования, которые предъявляет работодатель, анализ заработных плат, компании, интересующиеся молодыми специалистами, их кадровая политика и т.д. Такую информационно-консультативную работу могут проводить не только специальные подразделения в вузах, которые занимаются проблемами занятости студентов и выпускников, службы занятости, но и сами работодатели, помогая молодым сотрудникам адекватно воспринять существующее положение вещей в социально-трудовой сфере.

*Байназарова Р.С., к.э.н.*

*доцент*

*Минеева В.М.*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный  
Аграрный Университет»**

*Россия, г. Уфа*

## **АНАЛИТИЧЕСКИЙ И СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Актуальность данной темы заключается в решении проблемы правильности отражения операций, связанных с определением первоначальной стоимости основных средств, выбора наиболее

оптимального способа начисления амортизации, отражением финансовых результатов при их выбытии.

Аналитический учет основных средств в организации ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств. Основным регистром аналитического учета основных средств являются инвентарные карточки. На лицевой стороне инвентарных карточек указывают: номер объекта; год выпуска (постройки); дату и номер акта о приемке; местонахождение; первоначальную стоимость; норму амортизационных отчислений; сумму начисленной амортизации; внутреннее перемещение; причину выбытия.

На оборотной стороне инвентарных карточек указывают сведения о дате и затратах по достройке, дооборудованию, реконструкции и модернизации объекта, выполненным ремонтным работам, а также краткую индивидуальную характеристику объекта.

Инвентарные карточки могут использоваться для группового учета однотипных предметов, имеющих одинаковую техническую характеристику, одинаковую стоимость, одинаковое производственно-хозяйственное назначение и поступивших в эксплуатацию в одном календарном месяце [1].

Инвентарные карточки составляются в бухгалтерии на каждый инвентарный номер в одном экземпляре на основе первичных документов. Они могут использоваться для группового учета однотипных предметов, имеющих одинаковую техническую характеристику, одинаковую стоимость, одинаковое производственно-хозяйственное назначение и поступивших в эксплуатацию в одном календарном месяце. Все инвентарные карточки формируют в инвентарную картотеку с разделением на группы по видам основных средств.

Вместо инвентарных карточек можно использовать инвентарную книгу учета объектов основных средств.

По месту нахождения (эксплуатации) основных средств для контроля за их сохранностью можно вести инвентарные списки основных средств.

В них записывают номер и дату инвентарной карточки, инвентарный номер объекта, его полное название, первоначальную стоимость и данные о выбытии (перемещении) — дату и номер документа и причину выбытия. Разрешается вести учет объектов по месту их нахождения в инвентарных карточках. В этом случае инвентарные карточки выписывают в двух экземплярах и второй экземпляр передают по месту нахождения объекта. Учет объектов основных средств по месту нахождения осуществляют лица, ответственные за сохранность этих средств [2].

Синтетический учет наличия и движения основных средств, принадлежащих предприятию на правах собственности, осуществляется на следующих счетах: «Основные средства» (активный); «Амортизация основных средств» (пассивный); «Прочие доходы и расходы».

Счет 01 «Основные средства» предназначен для получения информации о наличии и движении принадлежащих организации на правах

собственности основных средств, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации или сданных в текущую аренду.

Стоимость основных средств, поступивших в качестве вклада в уставный капитал, оформляют следующими бухгалтерскими записями:

Дт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы» — Кт сч. 75 «Расчеты с учредителями»;

Дт сч. 01 «Основные средства» — Кт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Основные средства, приобретенные за плату у других организаций и лиц, а также созданные в самой организации, отражают по дебету счета 01 «Основные средства» и кредиту счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

По безвозмездно принятым основным средствам составляются следующие записи:

Дт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы» — Кт сч. 98 «Доходы будущих периодов» — на первоначальную стоимость;

Дт сч. 01 «Основные средства» — Кт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы» — на первоначальную стоимость;

Дт сч. учета затрат (25, 26 и др.) — Кт сч. 02 «Амортизация основных средств» — ежемесячно на сумму амортизации,"

Дт сч. 98 «Доходы будущих периодов» — Кт сч. 91 «Прочие доходы и расходы» — ежемесячно на сумму амортизации.

При выбытии основных средств накопленная амортизация по объекту списывается в уменьшение его первоначальной стоимости. При этом дебетуют счет 02 «Амортизация основных средств» и кредитуют счет 01 «Основные средства». При выбытии основных средств вследствие продажи, по причине ветхости, морального износа, безвозмездной передачи остаточная стоимость объекта списывается со счета 01 «Основные средства» в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы». Кроме того, по дебету счета 91 отражают все расходы, связанные с выбытием основных средств, а по кредиту — все поступления, связанные с выбытием основных средств. Таким образом, на счете 91 «Прочие доходы и расходы» формируется финансовый результат от выбытия основных средств. Ежемесячно этот финансовый результат списывается со счета 91 на счет 99 «Прибыли и убытки». При продаже основных средств их продажную стоимость отражают по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы». Одновременно остаточную стоимость основных средств списывают с кредита счета 01 «Основные средства» в дебет счета 91, а сумму амортизации по проданным основным средствам — в дебет счета 02 «Амортизация основных средств» и кредит счета 01. В дебет счета 91 списывают также сумму НДС по основным средствам и расходы по

продаже основных средств с кредита счета 23 «Вспомогательные производства» и других счетов.

При безвозмездной передаче основных средств их остаточную стоимость списывают с кредита счета 01 «Основные средства» в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», а сумму амортизации — с кредита счета 01 в дебет счета 02 «Амортизация основных средств». Расходы по демонтажу, упаковке, транспортировке по безвозмездно передаваемым объектам отражают по дебету счета 91 с кредита соответствующих расчетных и других счетов. Финансовый результат от безвозмездной передачи основных средств списывают со счета 91 на счет 99 «Прибыли и убытки». Основные средства, переданные в счет вклада в уставный капитал других организаций и в счет вклада в общее имущество по договору простого товарищества, списывают по остаточной стоимости в дебет счета 58 «Финансовые вложения» с кредита счета 01 «Основные средства», а сумму амортизации по переданным основным средствам — с кредита счета 01 в дебет счета 02 «Амортизация основных средств». Дополнительные расходы, связанные с передачей основных средств, списывают в дебет счета 91 с кредита соответствующих счетов [3].

#### **Использованные источники:**

1. Бычкова, С.М, Бадмаева, Д.Г. Бухгалтерский финансовый учет, -2008
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет, -2011
3. Суглобое, А.Е, Жарылгасова, Б.Т. Бухгалтерский учет и аудит, -2007

*Балог М.М., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономика и финансы»  
Псковский государственный университет  
Россия, г. Псков*

### **РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Ключевые слова:** сельские территории, сельскохозяйственное производство, материально-техническая база аграрного производства, экспорт и импорт продовольствия, механизмы развития сельского хозяйства, кооперация.

**Аннотация.** Сельскохозяйственное производство рассматривается как основа благополучия сельских территорий. Представлены данные о современном состоянии отечественного сельского хозяйства. Проанализированы причины слабости аграрной сферы в России. Рассмотрены условия успешного развития сельского хозяйства.

Сельские территории выполняют комплексную роль в обеспечении системы национальной безопасности. Во-первых, именно село является основой физического существования сельскохозяйственной отрасли, от которой напрямую зависит обеспечение продовольственной безопасности

страны. В настоящее время в связи с ухудшением международных отношений и угрозой новой волны экономического кризиса особо возрастает важность снижения зависимости от импорта продуктов питания. Во-вторых, российская деревня располагает колоссальным потенциалом пополнения человеческого капитала и способна решить проблему низкой рождаемости и старения населения. В третьих - сельская местность традиционно является местом сохранения и воспроизводства национальной идентичности: русского языка, культурных ценностей, поведенческих моделей, народных традиций и обычаев. В четвертых - развитие сельских территорий способно решить собственные проблемы российской деревни: низкой привлекательности сельского образа жизни, высокого уровня безработицы и низкой производительности труда, нехватки благоустроенного жилья, современной инфраструктуры. В пятых - сельские территории обладают колоссальным рекреационным потенциалом для жителей города, поддержанием общего экологического равновесия и сохранением отечественной живой природы.

За рубежом проблема устойчивого развития сельских территорий стала активно привлекать внимание исследователей во второй половине XX века. В результате в 1996 г. на сессии Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН проходившей в Риме, были приняты положения по устойчивому развитию сельской местности. В нашей стране внимание научного сообщества к проблемам развития деревни уходит корнями еще в советский период. В связи с этим особо можно отметить такие организации как отдел социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, центр устойчивого развития сельской местности Московской государственной академии им. К.К. Тимирязева, институт аграрных проблем РАН [5]. Во второй половине 2000-х годов наметился интерес к развитию сельских территорий со стороны федеральных властей. Благодаря этому в настоящее время согласно постановлению правительства от 15.07.2013 начала функционирование Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

В настоящее время проживание на селе является непривлекательным для большинства россиян. Отрицательный имидж отечественной деревни сформировался в общественном мнении из-за целого комплекса проблем. Сюда относятся: низкий уровень жизни, неразвитость транспортных коммуникаций, социальной и инженерной инфраструктуры, образовательных, медицинских, культурных, торговых и прочих социальных услуг [2]. Одним из основных аспектов проблемы развития сельских территорий является современное состояние и перспективы сельскохозяйственного производства. Определяется это тем, что именно в аграрной отрасли занято подавляющее большинство сельского населения и



от эффективности работы отечественного АПК напрямую зависит качество жизни селян.

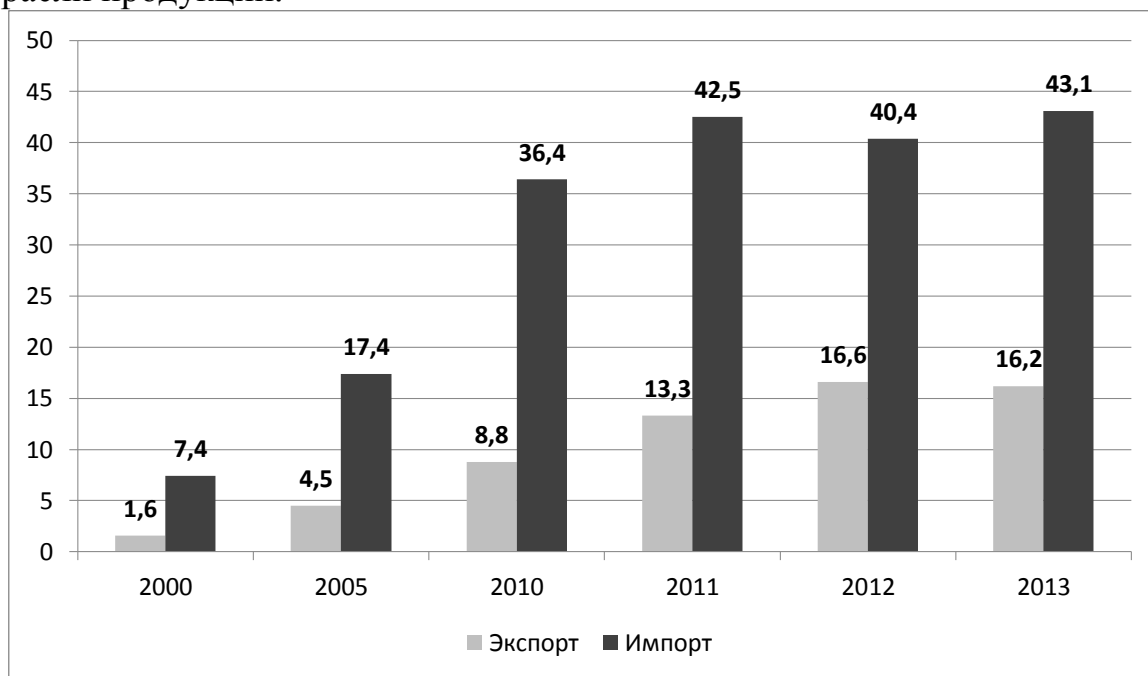
Сегодня сельское хозяйство является отстающим элементом в системе отраслей народного хозяйства нашей страны. В течение 2001-2012 гг. среднегодовой темп прироста сельскохозяйственной продукции в России составил лишь 1,3%, в то время как средний темп прироста ВВП за указанный период составил 4,7%. Объём отраслевой продукции (в сопоставимых ценах) остаётся ниже, чем в 1990 г. на 15,4%. По объёмам производства Россия уступает не только РСФСР, но и современным странам-конкурентам. Например, производство мяса в нашей стране в 2012 г. составило 56 кг на душу населения, что меньше чем в соседней КНР [6]. Учитывая тот факт, что численность населения Китая почти в 10 раз выше, чем в РФ, производственный разрыв в абсолютных показателях очень внушителен.

Сокращение производства сопровождается сокращением машинно-тракторного парка, который на начало 2014 г. составлял чуть более 30% от уровня 1990 г. Низкие темпы обновления техники приводят к её физическому и моральному устареванию. Сегодня доля техники в отрасли со сроком эксплуатации более 10 лет составляет 62% по тракторам и почти 50% по зерноуборочным комбайнам. Сокращение машинно-технического парка привело к росту нагрузки на него. Нагрузка на один трактор составила 274 га в 2013 году (для сравнения в 2000 году – 135 га, в 1990 году – 95 га). Нагрузка на зерноуборочный комбайн составляла соответственно 399 га в 2013 году, при показателе 198 га в 2000 году и 152 га в 1990 году. Повышенные нагрузки отрицательно сказываются на работоспособности техники. Так на начало 2014 г. не были готовы к проведению весенних полевых работ 80,9% тракторов [4].

Основными причинами слабости отечественного сельского хозяйства являются экономические условия, в которых приходится функционировать нашим товаропроизводителям. В отличие от развитых стран, Россия не использует механизмы ценового регулирования, направленные на поддержание ценового паритета между сельским хозяйством и смежными с ним отраслями. В настоящее время углубляются диспропорции между ценами на продукцию сельскохозяйственной отрасли и промышленности. В 2013 г., в сравнении с предшествующим годом, цены на бензин выросли на 6,5%, на дизельное топливо на 6,2%, а так же на 6-25% выросли цены на наиболее применяемые азотные удобрения [1]. При этом цена на реализованную сельскохозяйственными организациями продукцию снизились на 2,5%. Кроме того существует проблема ценового диспаритета в цепочке производитель – переработчик – продавец: доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене продукта составляет всего 25-30% [6].



Средневзвешенная процентная ставка по кредитам для сельскохозяйственных производителей достигает в нашей стране 10% в год, в то время как в странах ЕС и США - 3%, в Германии – 1%. В настоящее время на субсидирование процентных ставок по кредитам направляется порядка 65% от всей суммы трансфертов идущих на развитие сельского хозяйства. Однако, привлечение заёмных средств даже при существующем уровне государственной поддержки доступно лишь 1/3 товаропроизводителей [6]. Причина этого кроется в низкой рентабельности сельскохозяйственного производства, которая с учетом субсидий из бюджетов колеблется в диапазоне 8-12%, а без принятия субсидий во внимание сельскохозяйственное производство зачастую убыточно [4]. При этом хозяйства взявшие кредит не могут быть уверены в том, что рассчитаются по нему, поскольку цены на сельскохозяйственную продукцию растут медленнее, чем на промышленные товары. В результате отечественные аграрии всё глубже и глубже погружаются в долговую яму: кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций составляет порядка 2 трлн. руб., что на треть превышает стоимость производимой в отрасли продукции.



**Рис. 1. Динамика экспорта и импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в России, в млрд. долл. США**

Существующее положение дел делает неудивительным углубляющийся дисбаланс во внешней торговле продовольственными товарами (рис. 1).

По данным Федеральной таможенной службы в период с января по декабрь 2013 года, в России увеличился ввоз продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 6,7%, в сравнении с 2012 г. В товарной структуре импорта, доля продовольственных товаров и

сельскохозяйственного сырья выросла в сравнении с 2012 г. с 12,8 до 13,6%. Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2013 году сократился в сравнении с 2012 годом на 2,4%. В товарной структуре российского экспорта, доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья снизилась в сравнении с 2012 г. на 0,1 п.п. и составила 3,1% [1].

Тяжелое положение, в котором находится отрасль, неизбежно отражается на качестве жизни населения сельских территорий. Прежде всего, это проявляется в уровне оплаты труда. Среднемесячная заработная плата за 2013 год работников, занятых по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» составила 15637 руб., что всего 52,2% от общероссийского уровня средней заработной платы. При этом по данным на 01.01.2014 просроченная задолженность, по заработной плате, имеющаяся у сельхоз организаций составила 255 млн. руб. (01.01.2013 - 167 млн.). Заработную плату недополучили порядка 13 тыс. человек. Причина – хроническая нехватка собственных средств у организаций отрасли [1]. Среди населения сельских территорий остро стоит проблема бедности: 16,9% населения имеют доход ниже прожиточного минимума (в городе этот показатель – 8,8%). При этом общепринятое пороговое значение по показателю уровень бедности, за которым происходит нарушение экономической безопасности – 10%. На селе происходит устойчивое сокращение объектов социальной инфраструктуры.

Вместе с тем, при всех существующих проблемах потенциал отечественного аграрно-промышленного комплекса огромен. Как показывает исторический опыт, Россия не только способна обеспечить собственную продовольственную независимость, но и стать одним из ведущих экспортеров мирового рынка по целому ряду сельскохозяйственных товаров. Для этого необходим эффективный механизм развития экономики сельских территорий. В своей основе он подразумевают следующие меры.

**Ценовое регулирование.** Государственное регулирование цен направлено на устранения диспропорций между ценами на продукцию сельскохозяйственных организаций и ценами в смежных с сельским хозяйством отраслях народного хозяйства. Решить проблему «ножниц цен» поможет долгосрочное замораживание тарифов естественных монополий для сельского хозяйства. Кроме того следует прибегнуть к установлению минимальных гарантированных цен на основные виды продукции отрасли. Например, страны Европейского Союза активно используют систему ценового регулирования. Для цен поддержки характерно многообразие форм, включающее: цену вмешательства (по которой закупочные организации ЕС обязаны приобретать предлагаемую фермерами продукцию), систему надбавок (рыночный элемент цены) для продажи продукции за пределами района производства и импортную цену. Последняя

методами таможенных пошлин, компенсационных платежей, и субсидий на экспорт устраняет разницу между низкими мировыми и высокими внутренними ценами, которая обусловлена различными издержками производства в регионах мира. Подобный подход весьма актуален для нашей страны, поскольку отечественные климатические условия предопределяют более высокие издержки в сельскохозяйственном производстве, чем в Европе и Америке [3].

**Доступность кредитования.** Необходимо удешевление кредитов для сельхозпроизводителей, поскольку уровень рентабельности в отрасли существенно ниже средневзвешенных процентных ставок. Снижение ставок до 2-3% годовых можно осуществить, используя два государственных банка: Россельхозбанк и Сбербанк, через которые в отрасль поступает до 90% всех кредитов. В целях доступности кредитов для самой банковской системы страны необходимо снизить ставку рефинансирования ЦБ РФ и увеличить сроки кредитования коммерческих банков. В настоящее время отечественные финансовые организации предпочитают кредитоваться за рубежом, на более выгодных, чем в России, условиях, что создает риски для экономической безопасности страны.

**Субсидирование.** Во-первых, необходимо создать четкий и прозрачный механизм отбора субъектов для получения уже действующих видов субсидий, предполагающий ответственность соответствующих должностных лиц за его невыполнение. В отсутствие этого механизма в 2013 г. был прекращен отбор инвестиционных проектов по получению субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на приобретение сельскохозяйственной техники [4]. Во-вторых, необходимо введение новых субсидий для сельского хозяйства, отвечающих требованиям формирования конкурентоспособности России в условиях членства в ВТО. Сейчас совокупная поддержка в отечественном сельском хозяйстве на 1 га пашни составляет 1700 руб., тогда как в странах ЕС и США она достигает 20 тыс. рублей [6]. Субсидии должны осуществляться с учетом климатических условий, которые в нашей стране, находящейся в четырех климатических поясах, отличаются разнообразием.

**Сельскохозяйственная кооперация.** Кооперативная система представляет собой готовый механизм перераспределения ресурсов в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей посредством устранения посредников связывающих товаропроизводителей с внешним миром и получения извлекаемой этими посредниками прибавочной стоимости. Кооперация способствует расширенному воспроизводству в отрасли, повышению уровня жизни населения, пристальному вниманию к вопросам сохранения окружающей среды. Высокий уровень социальной ответственности кооперации обусловлен её органической включенностью в жизнь территориальных сообществ, т.к. кооперирование охватывает большинство проживающих там жителей. Отметим что, зарубежный

кооперативный опыт доказал высокую экономическую эффективность данной организационной формы. Кооперативное движение в Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии, Нидерландах и Японии характеризуется практически стопроцентным охватом сельскохозяйственного населения. Во Франции и Германии кооперативы объединяют не менее восьмидесяти процентов всех сельских предприятий [7]. В нашей стране сельскохозяйственная кооперация пока не получила должного развития, для которого требуется системная государственная поддержка (субсидии, гранты, налоговые льготы).

#### **Использованные источники:**

1. Агропромышленный комплекс в России 2013 г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. - 2014. - №3. – С. 50-62
2. Бондаренко Л.В. Проблемы развития сельских территорий // АПК: экономика, управление. – 2009. - № 12. – С. 24-31.
3. Назаренко В.И. Формы и направления государственной поддержки сельского хозяйства на западе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2007. - №3. – С. 10-13.
4. Техническое оснащение сельского хозяйства России (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. - 2014. - №6. – С. 52-57.
5. Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края: социально-экономические и пространственные аспекты: коллективная монография / науч. ред. А.Я. Троцкий. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2013. – 330 с.
6. Ушачёв И.Г. Перспективы развития АПК России в условиях глобальной и региональной интеграции // АПК: экономика, управление. - 2014. - №1. – С. 3-14
7. Чупина И.П. Мировой опыт развития сельскохозяйственной кооперации // Проблемы современной экономики. – 2007. - № 1.

*Барановская Н.С.  
преподаватель  
Криворотов В.С., к.э.н.  
преподаватель  
РГСУ  
филиал в г. Анапе  
Россия, г. Анапа*

#### **ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Становление рыночных отношений и нового экономического мышления предполагает развитие предпринимательской деятельности, необходимой для подъема производства, увеличения выпуска товаров и услуг. В условиях развивающегося российского рынка, ограниченности ресурсов и неиспользованных резервах производства, предприятия всех

форм собственности должны уделять первостепенное внимание внутрифирменному планированию.

Внутрифирменное планирование в условиях рыночной экономики - это процесс непрерывной творческой деятельности, научно обоснованная система свободного выбора основных видов продукции и услуг предприятия, важнейших экономических и социальных целей его перспективного развития, наилучших технических средств и организационных способов решения выдвинутых перспективных целей и задач. Оно позволяет каждому предприятию планировать и соизмерять свои затраты и результаты, нормы расходуемых ограниченных ресурсов и получаемых совокупных доходов на всех стадиях хозяйствования и уровнях управления.

Сбалансированный внутрифирменный план представляет предприятию вполне ощутимые блага: четкую мгновенную программу производственной деятельности, эффективную обратную связь, эффективную стратегию совершенствования производства, устремленность персонала фирмы к инновациям, сокращение издержек производства. Всем этим, а в первую очередь необходимостью совершенствования внутрифирменного планирования в условиях рыночного хозяйствования.

Опыт советской экономики, благодаря которому в России утвердилось планирование, безусловно, содержал немало архаичного, отвергнутого самой жизнью. Это, прежде всего влияние государства на процесс планирования работы предприятия, излишняя централизованность и директивность, отрыв планирования от требований рынка и другое. Вместе с тем в нем было и немало ценного: прогнозирование социально-экономических процессов, научное нормирование использования ресурсов, внутрифирменное планирование – все это должно быть востребовано современной экономикой. Грамотная экономическая политика состоит не в отрицании планирования, а в его использовании.

Это касается планирования и на государственном уровне, и на отраслевом (корпоративном), и на уровне отдельного предприятия. Заметим, что планирование на государственном и отраслевом уровнях в условиях рыночной экономики носит большей частью рекомендательный характер, в то время как план, разработанный предприятием, - это обязательство, подлежащее выполнению.

Спланировать деятельность предприятия – значит составить план его функционирования и развития и в дальнейшем контролировать выполнение этого плана. Планирование деятельности предприятия заключается в обработке информации по обоснованию предстоящих действий и в определении наилучших способов достижения намеченных предприятием целей. Назначение планирования можно выразить словами Огюста Конта: «знать, чтобы предвидеть; предвидеть, чтобы управлять».



Проблемы в планировании социально-экономических событий и явлений определяются тем, что каждый экономический субъект в своей деятельности неизбежно сталкивается с подвижностью, неопределенностью внешней среды. Это означает, что любой экономический субъект не обладает достаточно полными данными о своем будущем и не в состоянии предугадать всех изменений, которые могут произойти во внешней среде. В данных объективных условиях и ограничениях задачей планирования является классификация факторов, действующих на субъект; оценка степени и вероятности их воздействия; выработка наиболее вероятных вариантов будущего; разработка вариантов действий субъектов в соответствии с этими вариантами.

Уже сейчас предпринимаются попытки предварительного согласования экономических интересов как на уровне фирм, так и на уровне государства.

За прошедшие десятилетия процесс прогнозирования и планирования характеризовался значительными эволюционными изменениями. В настоящее время многие государства активно используют возможности прогнозирования, планирования и программирования, регулируя отдельные социально-экономические вопросы жизнедеятельности.

Повышение качества внутрифирменного планирования на основе совершенствования методологии измерения затрат и результатов предполагает широкое применение прогрессивных нормативов расходования экономических ресурсов на производство продукции, товаров и услуг. Таких нормативов, соответствующих новым рыночным требованиям, на наших предприятиях пока нет и, видимо, при нынешней практике долго еще не будет. Объясняется это тем, что в отечественной экономике все нормативы задавались преимущественно централизованным способом. Экономить ограниченные производственные ресурсы многие наши руководители, специалисты и исполнители не только не умеют, но и не учатся. Более того, рыночная свобода уже привела к созданию запредельно высоких стоимостных нормативов на большинство видов материальных и энергетических ресурсов, которые в свою очередь не могли не привести к почти полному отсутствию нормативов оборотных средств на наших предприятиях и соответствующему снижению платежеспособности.

Планирование в условиях рынка также служит основой осуществления множества разнообразных экономических, организационных, управленческих, социальных и многих других функций, характеризующих степень развития современного производства. Механизм их взаимодействия требует объединения в общий комплексный план или единую плановую систему соответствующих целей и средств их достижения.

Во внутрифирменном плане, как и в любом другом, отдельные части или функции объединяются в единую комплексную систему социально-экономического развития. Рыночное планирование по существу является

процессом синтеза, результатом которого всегда становится некоторая прогнозируемая система, характеризующая совокупность взаимосвязанных частей единого хозяйственного комплекса. Оптимальный внутрифирменный план в наиболее полной степени отражает свойства, функции и цели всего предприятия. Всякая целостная система всегда обладает свойствами, которые отсутствуют у ее частей. Поэтому комплексный внутрихозяйственный план предприятия, представляющий собой научно обоснованную систему решений совокупности производственных, технических, экономических, социальных, финансовых и иных функций и проблем, может быть осуществим, даже если ни одна из его частей, рассматриваемых порознь, неосуществима. Неосуществимые на этапе планирования решения могут взаимодействовать таким образом, что они дадут в будущем реально достижимую систему планируемых решений.

Что надо сделать? Для формирования инновационного инструментария необходимо классифицировать факторы, обеспечивающие эффективность внутрифирменного на предприятиях и комплексах. На их основе разработать методологический и методический подходы к формированию инновационных инструментов. Произвести адаптацию алгоритмов цепного инвестирования к условиям внутрифирменного планирования. Сформировать критерий эффективности и надежности плановых заданий. Разработать прикладную имитационную модель внутрифирменного и стратегического планирования для промышленных предприятий и комплексов на основе инновационного инструментария.

В заключение, резюмируя вышесказанное, следует подчеркнуть, что практическое развитие внутрифирменного планирования на предприятиях России требует эффективного методического обеспечения. Для этого необходимо на федеральном уровне решить все теоретико-методологические и организационные проблемы, связанные с созданием в России эффективной системы внутрифирменного планирования. Данная система, с одной стороны, должна базироваться на централизованной системе государственного регулирования, а с другой – на рыночных механизмах управления предприятием.

#### **Использованные источники:**

1. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
2. Алябьева, Е.А. Тематические дни и недели в детском саду: Планирование и конспекты / Е.А. Алябьева. - М.: ТЦ Сфера, 2013. - 160 с.
3. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.
4. Бузин, В.Н. Медиапланирование. Теория и практика: Учебное пособие для студентов вузов / В.Н. Бузин, Т.С. Бузина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 495 с.

5. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2013. - 696 с.

**Бардина Н.Б.**  
**магистрант**

**Нижегородский институт менеджмента и бизнеса**  
**Россия, г. Нижний Новгород**

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ**

Цена является одним из основных факторов, влияющих на размер получаемой прибыли, а также на ряд других количественных и качественных показателей работы предприятия: рентабельность, оборот, конкурентоспособность, долю рынка. Решения, принимаемые руководством фирмы в области ценообразования, относятся к наиболее сложным и ответственным.[1] Торговое предприятие, назначая цену на товары, может управлять только одним ее элементом – торговой наценкой. По сути, торговая наценка представляет собой цену за услуги реализации продукции. Несмотря на тесную связь торговой наценки с закупочной ценой, уровень наценки не всегда определяется уровнем закупочной цены. Торговая наценка определяется торговым предприятием самостоятельно и должна обеспечивать получение прибыли.[2]

В компании, выбравшей в качестве основного метода ценообразования метод надбавки к цене, процесс установления цены достаточно простой. Цена закупки товара умножается на повышающий коэффициент, который принят для данной категории товара. Если поставщик увеличивает цену постепенно, то и розничная цена торговой организации тоже увеличивается постепенно. Незначительное повышение цены воспринимается покупателем как инфляционный процесс, и на снижение продаж значительного влияния не оказывает. Но бывают случаи, когда поставщик увеличивает цену на сразу на 20%, тогда торговое предприятие, применив метод надбавки к цене, увеличивает розничную цену на 25%. В итоге продажи снижаются на 20%, а прибыль увеличивается. А можно ли в такой ситуации и прибыль увеличить, и продажи сохранить на прежнем уровне? Ответу на этот вопрос посвящена моя статья.

В качестве розничного торгового предприятия взята розничная сеть, занимающаяся распространением печатных изданий. Предлагаемый покупателям ассортимент газет и журналов достаточно большой, основной метод ценообразования в компании – метод надбавки к цене закупки, для газетно-журнальной продукции процент наценки составляет 40%. Объектом исследования выбран ежемесячный биографический журнал «Обыкновенные судьбы необыкновенных людей». Динамика основных экономических показателей представлена в таблице 1.

На основании данных об изменениях цены и количества проданных экземпляров рассчитан коэффициент эластичности спроса по цене по следующей формуле

$$E_D = \frac{(Q_2 - Q_1) * (P_1 + P_2)}{(Q_1 + Q_2) / (P_1 - P_2)},$$

где  $Q_1$  и  $Q_2$  – начальный и конечный уровень объема продаж соответственно,  $P_1$  и  $P_2$  – начальный и конечный уровень цены соответственно.

В переменные затраты входит закупочная стоимость товара и зарплата продавцов. В торговых предприятиях зарплата продавцов – это процент с продаж. В данном примере зарплата продавцов составляет 10% от выручки.

Как видно из таблицы за последние три года продажи журнала снизились с 5200 шт. до 4000 шт. (на 23%), при этом прибыль увеличилась на 41% (с 58680 руб. до 82 800 руб.).

Таблица 1

Экономические параметры журнала

| Показатели               | 2011 г | 2012 г  | 2013 г  |
|--------------------------|--------|---------|---------|
| Выручка, руб.            | 395200 | 439 350 | 452 000 |
| темп прироста, %         |        | 11%     | 3%      |
| Количество, шт.          | 5200   | 5 050   | 4 000   |
| темп прироста, %         |        | -3%     | -21%    |
| Цена, руб.               | 76     | 87      | 113     |
| темп прироста, %         |        | 14%     | 30%     |
| Цена закупки, руб.       | 45,00  | 52,00   | 64,00   |
| темп прироста, %         |        | 16%     | 23%     |
| Торговая наценка, руб.   | 31,00  | 35,00   | 49,00   |
| % торговой наценки       | 41%    | 40%     | 43%     |
| Коэффициент эластичности |        | -0,22   | -0,89   |
| Постоянные затраты, руб. | 63000  | 65000   | 68000   |
| Переменные затраты, руб. | 273520 | 306 535 | 301 200 |
| Общие затраты, руб.      | 336520 | 371 535 | 369 200 |
| Прибыль, руб.            | 58 680 | 67 815  | 82 800  |
| Рентабельность продаж, % | 15%    | 15%     | 18%     |

В 2012г увеличение розничной цены на 14% практически не повлияло на продажи, они снизились всего на 3%, коэффициент ценовой эластичности составил -0,22. В 2013г поставщик увеличил цену на 23%,

розничная цена в свою очередь увеличилась на 30% и составила 113 руб., как следствие резкого увеличения цены – значительное снижение продаж (на 21%). Чувствительность покупателей к цене увеличилась, часть покупателей сочли новую розничную цену «несправедливой» и отказались от покупки. Коэффициент ценовой эластичности в 2013г составил -0,89.

Торговая наценка, которая использовалась при назначении новой розничной цены, в обоих случаях одинаковая, в пределах 40-43%, при этом полученный результат разный, Таким образом, применение данного метода в торговом предприятии, рано или поздно приведет к снижению продаж, т.е. доли рынка. Чтобы сохранить продажи на прежнем уровне нужно, прежде всего, сменить метод ценообразования.

В данной ситуации, когда сохранение объема продаж и прибыли является главной задачей, в качестве альтернативного метода ценообразования я хочу предложить метод определения новой розничной цены с помощью коэффициента эластичности спроса. Тогда повышение цены будет происходить в два этапа, в первом и во втором полугодиях. В данном примере для расчета новых цен и сопоставимости результатов, все показатели 2012г уменьшены в два раза. Поэтапный расчет цен представлен в таблице 2

Таблица 2

Поэтапный расчет новых розничных цен

| Показатели               | 2012 г       | 2013г       |              |
|--------------------------|--------------|-------------|--------------|
|                          | II полугодие | I полугодие | II полугодие |
| Выручка, руб.            | 219 675      | 243 045     | 257 580      |
| Количество, шт.          | 2 525        | 2 455       | 2 430        |
| Цена, руб.               | 87,00        | 99,00       | 106,00       |
| Коэффициент эластичности | 0,22         | 0,22        | 0,20         |
| Постоянные затраты, руб. | 32 500,0     | 34 000,0    | 34 000,0     |
| Переменные затраты, руб. | 153 267,5    | 181 424,5   | 181 278,0    |
| Общие затраты, руб.      | 185 767,5    | 215 424,5   | 215 278,0    |
| Прибыль, руб.            | 33 907,5     | 27 620,5    | 42 302,0     |
| Рентабельность продаж, % | 15%          | 11%         | 16%          |

Как видно из таблицы в первом полугодии увеличение розничной цены до 99руб. приведет к снижению прибыли по сравнению со вторым полугодием 2012г., но продажи снизятся незначительно. При увеличении цены во втором полугодии до 106 руб., продажи останутся на прежнем уровне, прибыль по сравнению со вторым полугодием 2012г увеличится.



Итоговые результаты 2013г рассчитаны, как сумма показателей первого и второго полугодий.

Сравнение методов ценообразования: фактического (метод надбавки к цене) и альтернативного (метод, определения цены с помощью коэффициента эластичности) представлено в таблице 3.

Таблица 3

Сравнение методов ценообразования

| Показатели                  | 2012г   | 2013г                                        |            |                                                         |            |
|-----------------------------|---------|----------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------------|------------|
|                             |         | Фактический<br>(метод<br>надбавки к<br>цене) | %<br>изм-я | Альтерна-<br>тивный (с<br>учетом коэф.<br>эластичности) | %<br>изм-я |
| Выручка, руб.               | 439 350 | 452 000                                      | 3%         | 500 625                                                 | 14%        |
| Количество, шт.             | 5 050   | 4 000                                        | -21%       | 4 885                                                   | -3%        |
| Цена, руб.                  | 87,00   | 113,00                                       | 30%        | 102,50                                                  | 18%        |
| Коэффициент<br>эластичности | 0,22    | 0,89                                         |            | -0,2                                                    |            |
| Постоянные затраты, руб.    | 65 000  | 68 000                                       | 0%         | 68 000                                                  | 0%         |
| Переменные затраты, руб.    | 306 535 | 301 200                                      | -2%        | 362 702                                                 | 18%        |
| Общие затраты, руб.         | 371 535 | 369 200                                      | -1%        | 430 702                                                 | 16%        |
| Прибыль, руб.               | 67 815  | 82 800                                       | 22%        | 69 923                                                  | 3%         |
| Рентабельность продаж, %    | 15%     | 18%                                          | 3%         | 14%                                                     | -1%        |

Сравнивая результаты двух методов ценообразования можно сказать, что поэтапное увеличение цены дает возможность сохранить прежний уровень продаж. Однако прибыль от реализации товара практически не изменилась, прежде всего, за счет увеличившихся переменных затрат (+18%). Метод надбавки к цене, напротив, позволяет увеличить прибыль на 22%, но снижение продаж в таком случае неизбежно (-21%). Что касается розничной цены, то при поэтапном ценообразовании конечная розничная цена ниже, чем цена, рассчитанная методом надбавки, что дает возможность увеличить ее в будущем без потери покупателей.

Кроме того снижение продаж в первую очередь отражается на выручке, она тоже снижается. При сохранении текущего уровня продаж она увеличивается, в данном примере при поэтапном увеличении цены выручка увеличилась на 14%. Увеличение выручки прямо пропорционально увеличению зарплаты продавцов, т.к. их зарплата это процент с выручки. Можно сказать, что поэтапное увеличение цены способствует снижению уровня текучести кадров из-за низкой заработной платы.

У каждого из сравниваемых методов есть свои преимущества и недостатки. То, что является преимуществом одного, у другого является

недостатком. На мой взгляд, торговое предприятие, устанавливая цены на товар, должно руководствоваться рыночными методами ценообразования, которые позволяют достичь сразу две стратегические цели предприятия: увеличение долгосрочной прибыли и увеличение (сохранение) доли рынка.

**Использованные источники:**

1. Крючкова О.Н., Попов Е.В. Классификация методов ценообразования // Маркетинг в России и за рубежом. - 2004.- №4.- С. 32-50.
2. Маховикова Г.А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник / Маховикова Г.А., Лизовская В.В. – М. : Юрайт, 2014.-231 с.

**Бардина Н.Б.**  
**магистрант**

**Нижегородский институт менеджмента и бизнеса**  
**Россия, г. Нижний Новгород**

**ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ НА НИЖЕГОРОДСКОМ РЫНКЕ  
РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНЫХ СМИ**

*В статье рассмотрены факторы, влияющие на установление цен на печатные издания в розничных сетях по распространению печатных СМИ в Нижегородской области. Проанализированы характерные особенности определения розничной цены на товар: уровень конкуренции на данном рынке, факторы, влияющие спрос и объем спроса на продукцию в киосках, выявлены основные затратные факторы. В статье предлагается больше внимания уделять факторам спроса через дифференцированный подход к установлению розничных цен.*

Ключевые слова: ценообразование, распространение печатных изданий, розничная цена, киосковая сеть, факторы спроса, уровень конкуренции, затратные факторы.

На сегодняшний день распространение печатных изданий через розничные сети киосков прессы является наиболее эффективным способом реализации газет и журналов. По экспертным оценкам порядка 60% тиражей печатных СМИ реализуется через киоски прессы. Максимально широкий ассортимент прессы и книг представлен именно в киосках, которые находятся в шаговой доступности большинства россиян (в непосредственной близости к торговым центрам, рынкам, административным зданиям, поликлиникам, на центральных улицах и площадях города). Организация торгового процесса в розничной сети достаточно сложна и требует значительных затрат распространителя. Торговое предприятие формируя розничные цены на печатную продукцию, с одной стороны должно учитывать затраты, связанные с распространением, с другой - спрос покупателей на издания и уровень конкуренции на рынке.

Торговые предприятия, по распространению печатных изданий, работают на олигополистическом рынке, для которого характерно наличие небольшого числа конкурентов. В Нижегородской области на рынке

распространения печатных СМИ работают 3 розничные сети: самая крупная НОАО «Печать», ей принадлежит 40% рынка в Нижнем Новгороде и 75% рынка в Нижегородской области, ООО «Пресса для всех» - 30% рынка Нижнего Новгорода и ИП Ятманов – 50% рынка в г. Дзержинск. Остальной рынок распространения печатных изданий занимают мелкие продавцы (ручки), имеющие 1-2 торговые точки. Несмотря на то, что НОАО «Печать» принадлежит наибольшая доля рынка цены на газетно-журнальную продукцию в ее киосках наибольшие, они на 10-15% выше, чем у ООО «Пресса для всех» и ИП Ятманов. Высокие цены НОАО «Печать» объясняются прежде всего логистическими затратами, которые несет организация, доставляя издания в отдаленные районы области, такие как Выкса, Сергач, Урень, Лысково.

Назначая розничную цену на товар, торговое предприятие может управлять только одним ее элементом торговой наценкой. По сути, торговая наценка представляет собой цену за услуги реализации продукции. Несмотря на тесную связь торговой наценки с закупочной ценой, уровень наценки не всегда определяется уровнем закупочной цены. Торговая наценка определяется торговым предприятием самостоятельно и должна обеспечивать получение прибыли. На уровень торговой наценки влияют как внутренние факторы (затратные) так и внешние (спрос на продукцию, уровень конкуренции) [2].

Затраты торговой сети, занимающейся распространением печатных изданий связаны прежде всего со спецификой работы. Киосковая сеть – это не менее 65 киосков<sup>4</sup>, в которые ежедневно нужно доставлять продукцию. Предприятие работает практически круглосуточно, газеты поступают на склад в течение всей ночи, издания сортируют по киоскам и отправляют в сеть.

Киоски открываются рано утром (6.30 – 7.00) и закрываются вечером. Своевременная ранняя доставка товара обеспечивает высокие продажи печатной продукции, особенно газет, т.к. они имеют очень короткий срок реализации. Киоски присутствуют во всех районах города, поэтому обеспечить раннюю своевременную доставку товара можно только имея в наличии несколько грузовых автомобилей или арендуя их. Логистические расходы – это одна из основных статей затрат розничной киосковой сети [1].

Обслуживание торговой сети требует достаточно большое количество персонала. Бесперебойную работу по заказу, распределению, сортировке, доставке и продаже изданий в киосках обеспечивают сотрудники

---

<sup>4</sup> По расчётам экономистов, окупаемость, т.е. положительный финансовый результат наступает у сети, имеющей как минимум 65 киосков прессы. При меньшем количестве сеть либо убыточна, либо работает по чёрным схемам и уклоняется от налогов. [http:// www.arpp.ru](http://www.arpp.ru) Концепция развития киосковых сетей прессы в Российской Федерации

коммерческого, транспортно-логистического, финансового отделов. Оплата их труда также является значительной статьей расхода.

Кроме того на уровень затрат предприятия влияют расходы, связанные с содержанием и техническим обслуживанием киосков, складских помещений, офиса для административно - управленческого персонала.

Понимание затрат предприятия, анализ структуры издержек дает возможность определить минимальный уровень торговой наценки в целом по организации, возможности розничной сети оказывать влияние конкурентов.

Уровень затрат розничной киосковой сети можно снизить двумя способами:

1. Увеличение количества торговых точек в городе и области. В случае, если киоск открывается в пределах существующего маршрута логистические затраты практически не увеличиваются, в противном случае лучше открывать новый маршрут (рейс) и сразу несколько киосков, объемы продаж, в которых покроют затраты на транспортировку и содержание киосков.

2. Увеличение продаж в уже существующих торговых точках. Анализ ассортимента и грамотная ценовая политика, опирающаяся на рыночные методы формирования розничных цен, может увеличить продажи в киосках прессы.

В настоящее время периодические издание реализуются не только в киосках, но и на почте, в супермаркетах (SPAR, Магнит, Перекресток), мелкими продавцами (ручками) и все же большая часть печатной прессы распространяется через киоски. Покупатели предпочитают покупать прессу именно в них по нескольким причинам:

1. Экономия времени. В киосках практически нет очередей (1-2 чел.) Обычно они расположены на остановке, по пути следования, покупателю нет необходимости специально изменять свой маршрут по пути домой или на работу.

2. Ассортимент газетно-журнальной продукции в киосках значительно шире, чем в супермаркетах или книжных магазинах. Ежедневные газеты, такие как «Российская газета», «Известия», «Нижегородские новости» и др. можно найти только в киосках.

3. Старшее поколение привыкло совершать покупки в киосках.

4. Товары в киосках в основном недорогие, рассчитанные на покупателей со средним и низким достатком.

На объем спроса в киосках или по-другому, как много товаров покупается в киосках, влияют следующие факторы:

1. Цена товаров. Спрос на печатные издания малоэластичен, увеличение цены на 10-15% не приводит к снижению валового дохода. Снижение спроса на издания может быть обусловлено не соответствием цены и полезности (ценности). Ценность изданий определяется не только

техническими характеристиками (размер, полосность, полиграфия), а содержанием, актуальностью тех вопросов, проблем, которые поднимаются на страницах издания.

2. Расположение торговой точки. В торговых точках, расположенных около железнодорожного вокзала, рынков, городских площадей, на крупных остановках транспорта спрос на товар очень высокий.

3. Уровень образования покупателей. Чем более образованы потенциальные покупатели, тем выше спрос на печатную продукцию. Жители Нижегородской области, читающие люди, поэтому спрос на газеты и журналы достаточно высокий.

4. Погодные условия. Совершение покупки происходит на улице, в неблагоприятные погодные условия (сильные морозы или жара) объем сокращается на 10-15%.

5. Обзор продукции. В киосках затруднена возможность самостоятельного выбора товара (как это происходит в магазинах самообслуживания), поэтому покупателям сложно сориентироваться в многообразии предлагаемых изданий и совершить покупку.

6. Замещение бумажной версии издания на электронную. С развитием интернета многие Издательские Дома имеют свою электронную версию.

7. Изменение доходов покупателей. При снижении доходов покупатели переходят на более дешевые издания или вовсе отказываются от покупки.

Поскольку спрос на печатные издания малоэластичен, а рынок распространения печатной прессы в Нижнем Новгороде огололистичен торговые предприятия не стремятся снижать цены, чтобы завоевать или удержать лидерство, напротив они поддерживают существующий уровень цен. Свою долю рынка розничные сети стараются увеличить неценовыми методами, а именно путем открытия новых торговых точек в местах с высокой проходимостью покупателей.

На мой взгляд, экстенсивный путь увеличения прибыли (открытие новых торговых точек) должен сочетаться с интенсивным (управление ценами и ассортиментом).

Формирование розничной цены с учетом внешних факторов предполагает их постоянное изучение, выявление изменений в спросе на реализуемую продукцию, анализ рынка. Знание и понимание рыночных факторов делает возможным управление этими процессами через изменения ассортимента и цен на товары.

На уровень цен торгового предприятия влияют как внутренние, так и внешние факторы, их взаимосвязь очевидна. Предприятие существует до тех пор, пока есть спрос на товары, которые оно реализует. Реализация товаров не возможна без затрат: в розничной киосковой сети, которая оказывает



услугу населению, продавая печатную прессу, это главным образом логистические затраты и затраты на оплату труда персонала. Своевременная доставка товара сильно влияет на объем продаж, т.е. на объем и уровень спроса. При таком подходе влияние внутренних (затратных) факторов преобладает над внешними (рыночными), и все же ничуть не умаляя важности затратных факторов, значение рыночных факторов также велико и управление ими может дать значительно лучший результат. Увеличить спрос на реализуемую продукцию можно, применив дифференцированный подход к установлению цены на товар. Цена является самым мощным рычагом в изменении прибыли. Изучение спроса дает возможность устанавливать такие цены на товары, при которых предприятие будет получать максимальную прибыль.

#### **Использованные источники:**

1. Маховикова Г.А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник / Маховикова Г.А., Лизовская В.В. – М. : Юрайт, 2014.-231 с.  
[2.www.arpp.ru](http://www.arpp.ru) отраслевые доклады и публикации ассоциации распространителей печатной продукции

**Бархатов А.Ф.**  
**аспирант**

**Зайковская А.С.**  
**студент**

**Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет  
Россия, г. Томск**

### **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ РАБОТ ПО РЕКОНСТРУКЦИИ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОПРОВОДОВ ПО ПРИЧИНЕ РАЗВИТИЯ СТРЕСС-КОРРОЗИИ**

*В современных условиях, защита от коррозии подземных стальных трубопроводов является одним из важнейших способов обеспечения их безотказной работы. Протяженность магистральных трубопроводов (МТ) для транспорта нефти и газа в России в настоящее время достигает 220 тыс. км, из них 60 % газопроводов.*

Анализ результатов коррозионных обследований и внутритрубно́й диагностики подземных стальных трубопроводов показывает, что вследствие подготовки газа к транспортировке по МТ, доля коррозионных дефектов на внутренней поверхности не превышает 6 %, остальные 94 % коррозионных и стресс-коррозионных дефектов находятся на внешней поверхности трубопровода 68,3 % – в виде стресс-коррозионных трещин [1]. Доля аварий на газопроводах по этой причине достигает 41,93 % от общего количества [2].

Стресс-коррозия – это растрескивание катодно-защищаемых трубопроводов с нарушенной изоляцией [3, 4].

В настоящий момент по результатам внутритрубной диагностики на газотранспортных предприятиях ОАО «Газпром» наблюдается высокая плотность дефектов стресс-коррозии [5...7]. Например, на магистральном газопроводе (МГ) «Ямбург-Елец 1» на 1146,4 км количество стресс-коррозионных трещин достигло 4 штук на километр.

Цель данного исследования объяснить причину возникновения высокой плотности дефектов стресс-коррозии на 1146,4 км МГ «Ямбург-Елец 1», а также на других газотранспортных предприятиях ОАО «Газпром» и предложить меры по уменьшению их количества и предоставить технико-экономическое обоснование предлагаемых решений.

Исследованиями, проведенными на кафедре Транспорта и хранения нефти и газа Национального исследовательского Томского политехнического университета, установлено [1, 3, 8...11], что стимулятором образования стресс-коррозионных трещин является неправильно выбранный режим катодной защиты. В результате это приводит к образованию аварийных ситуаций по причине стресс-коррозии.

По экспертным оценкам специалистов ОАО «Газпром» на рассматриваемом участке МГ «Ямбург-Елец 1» на протяжении 600 метров значение потенциала завышают до минус 1,3...1,5 по м.э.с. (измерения проводились относительно медно-сульфатного электрода сравнения) (поляризационной), что по проведенным исследованиям [1, 3, 8...11] позволяет прогнозировать ускоренное электролитическое наводороживание стенки трубопровода и как следствие развитие стресс-коррозии. Не соответствие максимальному нормативному значению защитного потенциала в соответствии с ГОСТ Р 51164-98 объясняется тем, что в течение периода эксплуатации МГ произошло нарушение целостности изоляции и ухудшение ее качества. Чтобы компенсировать повышенное «растекание» защитного тока эксплуатирующая организация повысила выходные значения потенциала на станции катодной защиты (СКЗ). Однако данное мероприятие привело к тому, что зона вблизи СКЗ стала эксплуатироваться под завышенным защитным током. Именно это и способствовало появлению условий благоприятных для зарождения дефектов.

Решение данной проблемы можно осуществить несколькими способами. Первый способ заключается в том, чтобы понизить величину, подаваемого со СКЗ, тока. Такое изменение параметров позволило бы понизить защитный потенциал на проблемном участке МГ до необходимого уровня. При этом затраты на все мероприятия были бы минимальны, так как нет необходимости в установке новых станций и различных элементов электрохимической защиты (ЭХЗ). Однако такое решение проблемы не может быть принято, поскольку оно противоречит нормативным документам

и способствует образованию дефектов типа потери металла по причине электрохимической коррозии из-за провала защитного потенциала между СКЗ.

Рассмотрим другой способ, который мог бы обеспечить защиту проблемного участка газопровода. Понизить потенциал до нормативного значения можно путем установки дополнительной СКЗ, которая бы скомпенсировала несоответствие потенциала нормативным значениям.

Данная схема будет самой эффективной из рассмотренных, хотя и более затратной. Установка дополнительной СКЗ обеспечит распределение защитного потенциала в пределах нормативного коридора значений, а значит и обеспечит должную защиту участка МГ. При этом в отличие от первого способа реконструкции, защитная разность потенциалов не выходит за минимальный предел минус 0,85 В (поляризационный) по м.э.с. оговоренный в ГОСТ Р 51164-98. Выполнение последнего условия исключает активное развитие электрохимической коррозии на поверхности МГ.

Экономическую целесообразность реконструкции системы ЭХЗ МГ «Ямбург-Елец 1» на участке 1144-1150 км можно показать, сравнив затраты на ремонт (по вырезке пораженных трещинами участков МГ) с затратами на реконструкцию системы ЭХЗ.

Подсчет затрат по вырезке дефектного участка на МГ «Ямбург-Елец 1» необходимо вести по двум направлениям: технологические потери и коммерческие убытки от простоя газопровода во время ремонта, а также эксплуатационные расходы по замене «катушки» на МГ.

Коммерческие убытки от простоя МГ производительностью 90 млн м<sup>3</sup>/сут. при времени простоя двое суток и тарифе на транспортировку 25 р. за 1000 м<sup>3</sup> составят 4,5 млн р. в ценах 2010 г. Убытки от потерь транспортируемого продукта (страивание газа на ремонтируемом участке) составят 4,15 млн р. в ценах 2010 г. (расстояние между крановыми узлами 30 км, внутренний диаметр трубопровода 1394 мм, давление транспортируемого продукта 5,9 МПа, стоимость газа 1525 р. за 1000 м<sup>3</sup>).

Затраты по статье материалы составляют 8 220 р., по статье топливо 29 821 р., по статье амортизационные отчисления для ремонта 19 800 р., по статье оплаты труда работников за период ремонта (с учетом премии и районного коэффициента) 94 517 р., по статье отчисления на социальные нужды 24 574 р. в ценах 2010 г. Прочие расходы включают в себя: ремонт оборудования, накладные расходы, непредвиденные расходы и т.д. и составляют 40 % от прямых затрат. Все виды затрат по вырезке дефектного участка сведены в табл. 1.

Таблица 1. Затраты по вырезке дефектного участка

| Состав затрат              | Сумма затрат р. |
|----------------------------|-----------------|
| 1. Материальные затраты    | 38 041          |
| 2. Затраты на оплату труда | 94 517          |

|                                             |           |
|---------------------------------------------|-----------|
| 3. Отчисления на социальные нужды.          | 24 574    |
| 4. Амортизационные отчисления               | 19 800    |
| Итого основные расходы                      | 176 933   |
| 5. Прочие расходы (40% от основных)         | 70 773    |
| Всего затраты на ремонт                     | 247 706   |
| Коммерческие убытки от простоя МГ           | 4 500 000 |
| Убытки от потерь транспортируемого продукта | 4 152 575 |
| Итого: затраты на все мероприятия           | 8 900 281 |

Таким образом, затраты на ремонт МГ «Ямбург-Елец 1» на участке 1144-1150 км с учетом убытков от простоя и потерь природного газа, составляют 8,9 млн р. в ценах 2010 г.

Расчет затрат на реконструкцию системы ЭХЗ будем вести по тем же статьям, что и при вырезке дефектного участка. Результаты расчетов сведены в табл. 2.

Таблица 2. Затраты на реконструкцию системы ЭХЗ

| Состав затрат                       | Сумма затрат р. |
|-------------------------------------|-----------------|
| 1. Материальные затраты             | 245 838         |
| 2. Затраты на оплату труда          | 19 391          |
| 3. Отчисления на социальные нужды.  | 5 041           |
| 4. Амортизационные отчисления       | 5 150           |
| Итого основные расходы              | 275 422         |
| 5. Прочие расходы                   | 10 500          |
| Всего затраты на реконструкцию ЭХЗ: | 285 922         |

Затраты на реконструкцию системы ЭХЗ МГ «Ямбург-Елец 1» на участке 1144-1150 км составляют 0,28 млн р. в ценах 2010 г.

По результатам экономических расчетов было определено, что затраты на ремонт (вырезку дефектного участка) с учетом упущенной выгоды при остановке МГ и потерь транспортируемого продукта при его опорожнении составят 8,9 млн р. в ценах 2010 г. В свою очередь затраты на реконструкцию системы ЭХЗ МГ составляют 0,28 млн р. в ценах 2010 г. При этом можно сделать технически обоснованное предположение, что после реконструкции системы ЭХЗ дефекты типа стресс-коррозия на данном участке газопровода больше появляться не будут, а, следовательно, не будет необходимости в дорогостоящем ремонте, повысится надежность работы МГ. Экономический эффект от предлагаемых мероприятий будет равен разнице затрат на ремонт (по устранению дефектов) и затрат по реконструкции системы ЭХЗ МГ и составляет 8,62 млн р. в ценах 2010 г. Поскольку полученная разница положительна, предлагаемые мероприятия экономически обоснованы и целесообразны, более того они позволяют снизить эксплуатационные расходы, отпускаемые на ремонт линейной части, газотранспортного предприятия.

Реконструкция системы ЭХЗ на МГ «Ямбург-Елец 1» на участке 1144-1150 км даст возможность снизить затраты на обслуживание трубопровода (вырезка дефектного участка в ценах 2010 г. составляет 8,9 млн р. с учетом упущенной выгоды при остановке МГ и потерь транспортируемого продукта при его опорожнении). При применении предложенной методики по реконструкции ЭХЗ на участке 1144-1150 км МГ «Ямбург-Елец 1» затраты на внедрение составят 0,28 млн.р. Экономический эффект от предложенных мероприятий составит 8,62 млн. р. Хочется отметить, что при данных расчетах не учитывалась ситуация, что если бы на данном участке произошла авария тогда ущерб мог бы составить сотни миллионов рублей причем помимо этого был бы нанесен огромный ущерб экологии. То есть предприятие при применении данной методики получает помимо экономической выгоды дополнительный запас надежности для трубопроводных систем, тем самым обеспечивая стабильность поставок углеводородов.

По мнению авторов, последовательный переход ОАО «Газпром» на предлагаемый способ электрохимической защиты позволит снизить эксплуатационные затраты на ликвидацию отказов и ремонт трубопроводов подверженных стресс-коррозионным трещинам. Полностью единовременно перевести трубопроводный парк ОАО «Газпром» на предлагаемую способ электрохимической защиты невозможно ни с финансовой, ни с экономической точки зрения.

#### **Использованные источники:**

1. Винокурцев Г.Г., Первунин В.В., Крупин В.А. Критерии надежности противокоррозионной защиты трубопроводных систем // Газовая промышленность. – 2003. – № 4. – С. 50–52.
2. Мазур И.И., Иванцов О.М. Безопасность трубопроводных систем. – М.: Недра 2004. – 700 с.
3. Хижняков В.И., Жилин А.В. Определение инкубационного периода образования дефектов КРН на катодно защищаемой поверхности подземных стальных трубопроводов // Практика противокоррозионной защиты. – 2009. – № 4. – С. 63–67.
4. Конакова М.А., Теплинский Ю.А. Коррозионное растрескивание под напряжением трубных сталей. – СПб.: Изд. «СПб», 2004. – 358 с.
5. Канайкин В.А., Варламов Д.П., Корзунин Г.С. Анализ стресс-коррозионной дефектности магистральных газопроводов по результатам внутритрубной дефектоскопии // Дефектоскопия. – 2009. – № 2. – С.34–43.
6. Долгов И.А., Горчаков В.А., Сурков Ю.П. Оценка изменения стресс-коррозионной повреждаемости по результатам повторной внутритрубной дефектоскопии // Дефектоскопия. – 2007. – № 2. – С.16–26.
7. Медведев В.Н. Анализ уровня эксплуатации и аварийности МГ Северного коридора // Газовая промышленность. – 2004. – № 6. – С. 13–15.



8. Хижняков В.И., Трофимова Е.Ф. Превышение тока катодной защиты по кислороду – фактор коррозионного растрескивания трубопроводов под напряжением // Практика противокоррозионной защиты. – 2009. – № 1. – С.57–61.
9. Хижняков В.И. Определение остаточной скорости коррозии трубопроводов при различных режимах катодной защиты // Практика противокоррозионной защиты. – 2008. – № 2. – С.18–22.
10. Хижняков В.И. Определение максимальной скорости коррозии подземных стальных трубопроводов // Практика противокоррозионной защиты. – 2008. – № 3. – С.31–34.
11. Способ катодной защиты подземных стальных трубопроводов: пат. 2308545 Рос. Федерация. № 2006118444/02; заяв. 29.05.2006; опубл. 20.10.2007, Бюл. № 4. – 3 с.

*Батыева Л.Д.  
студент 3 курса  
кафедра ГМУ  
Ураев Р.Р., к.с.н.  
доцент*

*кафедра ГМУ и права  
ФГБОУ ВПО БГАУ*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

Пожарная безопасность – это состояние защищенности населения, объектов народного хозяйства и иного назначения, а также окружающей природной среды от опасных факторов и воздействий пожара.

На всем протяжении своего существования государство стремиться защитить свое население от такого неблагоприятного фактора как пожар.

Пожарная безопасность является одной из составляющих обеспечения национальной безопасности страны. Наиболее важными и очевидными проблемами пожарной безопасности остаются недостаточная эффективность действий подразделений пожарной охраны различных видов и повышение эффективности превентивных противопожарных мероприятий и мер, принимаемых гражданами и собственниками объектов для охраны имущества от пожара. [5]

На сегодняшний день в этом направлении действует Федеральная целевая программа "Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года". Разработчиком данной программы выступает Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

Данная программа ориентирована на снижение пожарных рисков, создание новых многофункциональных пожарных автомобилей, а также повышению специалистов пожарной безопасности.

Целью Программы является качественное повышение уровня защищенности населения и объектов экономики от пожаров.

Основными задачами Программы являются:

1) разработка и внедрение технических и организационных мероприятий по эффективному формированию инфраструктуры добровольной пожарной охраны и культуры пожаробезопасного поведения населения;

2) разработка и внедрение новых образцов пожарной техники, робототехнических средств, средств мониторинга, экипировки, снаряжения пожарных и специализированного медицинского оборудования для оказания помощи пострадавшим в результате техногенных и природных пожаров;

3) разработка и внедрение новых технологий и технических средств обеспечения пожарной безопасности населенных пунктов, объектов экономики и социально значимых объектов с массовым пребыванием людей;

4) оптимизация финансовых и материальных ресурсов федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и организаций, направляемых на решение проблем пожарной безопасности и т.д. [5]

Таким образом, данная Программа направлена на ускоренную реализацию современных инновационных технологий и организационных решений в области пожарной безопасности и их продвижение в целом.

По Республике Башкортостан, а точнее по ГО г. Уфа защитой жизни и здоровья граждан и их имущества, а также окружающей среды занимается Федеральное Государственное Казенное Учреждение «22 отряд Федеральной противопожарной службы по Республике Башкортостан». [3]

Оно создано для обеспечения пожарной безопасности, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций на территории Республики Башкортостан.

Задачами данного Учреждения являются:

1) осуществление профилактики пожаров и их тушения в населенных пунктах, а также проведение аварийно-спасательных работ;

2) спасение людей и имущества при пожарах на территории Республики Башкортостан;

3) также проведение мероприятий в области противопожарной пропаганды на территории РБ, размещает и доводит информацию по противопожарной тематике до СМИ;

4) осуществление мероприятий по защите государственной тайны и безопасности информации, режима секретности проводимых работ и ведение секретного делопроизводства.

Таким образом, обеспечение пожарной безопасности является одной из важнейших функций государства. И наравне с государством противодействовать пожару могут органы местного самоуправления, организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и иные юридические лица независимо от организационно-правовых форм собственности, граждане, принимающие участие в обеспечении пожарной безопасности.

**Использованные источники:**

- 1) О пожарной безопасности [Электронный ресурс]: от 21.12.1994г. №69-ФЗ.:// (ред. от 12.03.2014) СПС «Консультант Плюс ». Версия Проф.
- 2) Официальный информационный портал органов исполнительной власти Республики Башкортостан – <http://www.bashkortostan.ru>
- 3) Официальный информационный сайт ФГКУ «22 отряд ФПС по РБ» - <http://www.ufa01.ru/>
- 4) Официальный информационный портал ГУ МЧС России по Республике Башкортостан - <http://www.02.mchs.gov.ru/>

*Белозерская А.В., к.э.н.  
доцент*

*Медведев В.С.*

*студент-магистрант 1 курса*

*Армавирская государственная педагогическая академия  
Россия, Краснодарский край, г. Армавир*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ-ОСНОВА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

*Аннотация.* В статье отражены предпринимательские подходы к развитию рыночных отношений. Рассмотрены современные исследования предпринимательства с различных позиций.

*Ключевые слова:* предпринимательство, бизнес, прибыль, предприятие.

С переходом на рыночные отношения экономика все более приобретает предпринимательский характер. Предпринимательство как процесс организации производства товаров и услуг для удовлетворения постоянно возобновляющегося спроса и получения прибыли, а также как функция управления этим процессом, имеет свою историю и динамику развития.

Терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство» менялись и упорядочивались в процессе развития экономической теории.

В западной экономической теории введение в предпринимательство связывают с именами Р. Кантильона, А. Тюрбо, Ф. Кепэ, А. Смита, Ж. Сэя, а затем К.Маркса, Й.Шумпетера, А. Маршалла, Ф.фонХайека, Л. Мизеса, И. Кирцнера, М. Вебера и В. Зомбарта, П. Дракера и других исследователей. Эти ученые и возглавляемые ими школы определили основные моменты и характеристики предпринимательства - несение риска и экономической неопределенности (Р. Кантильон и Ф. Найт), выведение системы из

состояния равновесия и приведение ее к этому состоянию (Л. Мизес и Ф. фон Хайек), революционная смена факторов производства (Ж.Б. Сэй и Й. Шумпетер), организация практической реализации новаторской идеи (Й.Тиммонс и П.Дракер, Ф.Тоссиг и Г. Шмоллер), использование в процессе производства различного рода инноваций в целях увеличения разницы в величине индивидуальной и рыночной стоимости товара (К. Маркс) [1].

В начале девяностых годов прошлого столетия в России инициативной деятельности граждан и их объединений, направленной на получение прибыли или личного дохода, осуществляемой от своего имени, на свой риск и под имущественную ответственность дано официальное определение - предпринимательство (предпринимательская деятельность) [2].

Три года спустя Гражданским кодексом (ГК) урегулированы отношения между лицами, которые осуществляют предпринимательскую деятельность или участвуют в пей. При этом определено, что предпринимательской признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Соответствующей деятельностью разрешено заниматься не только юридическим лицам, но и отдельным гражданам. Для тех и других является обязательным закрепленный ГК формальный признак: они должны быть в установленном законом порядке зарегистрированы в качестве лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Объединения предпринимателей, согласно Гражданскому Кодексу, могут иметь различную форму: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, государственные, а также муниципальные унитарные предприятия, которые объединены одним понятием - юридическое лицо [3].

Предпринимательская деятельность, дело, занятие, являющееся источником наживы понимается как бизнес (англ. business) [4]. Основными признаками предпринимательской деятельности являются: направленность на получение прибыли (дохода), осуществление ее на свой риск, инициативность, самостоятельность, осуществление от своего имени и под имущественную ответственность.

При этом современные исследователи определяют предпринимательство с различных позиций:

- как специфический вид деятельности, направленный на неустанный погон за изменениями в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений;
- как деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
- как инициативную деятельность граждан, заключающуюся в выработке товаров и услуг, направленную на получение прибыли ;
- как процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;

- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли [5].

Как видно, концептуально понятие предпринимательства менялось и дополнялось. Вышеприведенные определения, дают ограниченное представление о предпринимательстве для современного и перспективного состояния рыночной экономики. Как правило, исследователи делают акцент на получении прибыли, рассматривая ее как конечную цель предпринимательства. Однако, как видно из схемы 1, вложение средств в бизнес предполагает их динамичное приращение, а предпринимательство имеет своей конечной целью непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с приращением собственности, которое обеспечивает расширенное воспроизводство.



Рис. 1 Алгоритм предпринимательской деятельности

В этой связи предпринимательство более правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства [6].

Такое определение делает акцент на увеличение возможностей непрерывности воспроизводственного процесса, ориентированного на приращение собственности предпринимателю. Максимизация прибыли в этом случае рассматривается как фактор (наиболее важный), обеспечивающий расширенное воспроизводство.

Объединение предпринимателей как самостоятельная экономическая единица, создаваемая для введения в действие всех факторов производства с



целью производства товара или услуг на продажу определено понятием «предприятие». В рыночной экономике предприятие неизбежно представляет собой открытую социально-экономическую систему. Открытая система предполагает динамическое взаимодействие с окружающим миром. Предприятия получают сырье и людские ресурсы из внешней среды. Они зависят от внешних клиентов и заказчиков, потребляющих их продукцию. На входе системы — поступление материалов, рабочей силы, капитала. Технологический процесс организуется для переработки сырья в конечный продукт. Конечный продукт, в свою очередь, продается заказчику. Финансовые учреждения, рабочая сила, поставщики и заказчики, правительство - все являются частью внешней среды. Таким образом реальная экономическая ситуация указывает на наличие у предприятия множества связей с внешней средой, а результаты предпринимательской деятельности в значительной степени зависят от внешних условий.

#### **Использованные источники:**

1. Верхман П.Х. Предприниматель: Его экономическая функция и общественно-политическая ответственность. – М., 2009.
2. Есипов В., Маховинова Г., Терехова В., Оценка бизнеса. – СПб: Питер, 2001.
3. Конторович А. Новые предпринимательские структуры и восстановление экономики России //Проблемы теории и практики управления. – 1998, № 3.
4. Малый энциклопедический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2000.
5. Планирование деятельности предприятия / Под ред. П.П. Табурчака. – СПб, Химия, 2007.
6. Тутуджанян А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Проблемы теории и практики. – М.: Экономика, 2000.

*Белозерская А.В., к.э.н.  
доцент*

*Столбовой Н.Ю.*

*студент-магистрант 1 курса*

*Армавирская государственная педагогическая академия  
Россия, Краснодарский край, г. Армавир*

### **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Аннотация.* В статье отражены основные принципы управления сельскохозяйственных предприятий. Описаны важнейшие принципы их государственного регулирования и стимулирования.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство, бизнес, ассигнования, агропромышленный комплекс.

Макроэкономическая стабилизация в России достигается ценой больших усилий. Пока она может носить лишь неустойчивый характер, так как не опирается на начало ощутимого роста в реальном секторе экономики. Поэтому при любых неосторожных действиях тенденция к стабилизации может смениться углублением кризиса. Вообще, для сельского хозяйства нашей страны характерна неустойчивая и низкая доходность производства. В то время как устойчивость является важнейшей характеристикой любой системы [1].

На наш взгляд, под «экономической устойчивостью сельскохозяйственных предприятий» можно понимать такие свойства экономической подсистемы, которые позволяют в различных условиях, связанных с действием внешних природных и зависимых от них внутренних факторов, осуществлять такой режим самоинвестирования предприятий с целью воспроизводства капитала, который минимально отклоняется от равновесного уровня, осуществляемого при нормальных (средних многолетних) погодных условиях, достигнутом уровне сельскохозяйственного производства и, его соответствии спросу на продукцию. Кроме того, устойчивые сельскохозяйственные предприятия позволяют непрерывно поддерживать оптимальную пропорциональность в развитии воспроизводства и в целом по АПК.

Изучая экономическую устойчивость, необходимо иметь в виду, что она достигается не только путем осуществления расширенного воспроизводства. Сельскохозяйственные предприятия могут считаться устойчивыми, если они способны повышать производительность труда, удовлетворять социальные потребности, создавать лучшее качество жизни для своих.

Управление функционированием сельскохозяйственного производства основано на учете характера фактически складывающихся условий. Необходимые мероприятия обычно проводятся непосредственно перед наступлением определенных условий или же после их наступления. При оперативном управлении эффективность затрат будет наиболее высокой, поскольку они осуществляются в детально известных условиях.

Принципиальный подход к обеспечению устойчивости функционирования сельскохозяйственных предприятий должен основываться по нашему мнению на рациональном использовании земли, капитала, труда, предпринимательских способностей. Эту зависимость мы выразили схемой, характеризующей влияние основных факторов на устойчивость сельскохозяйственных предприятий (рис.1).

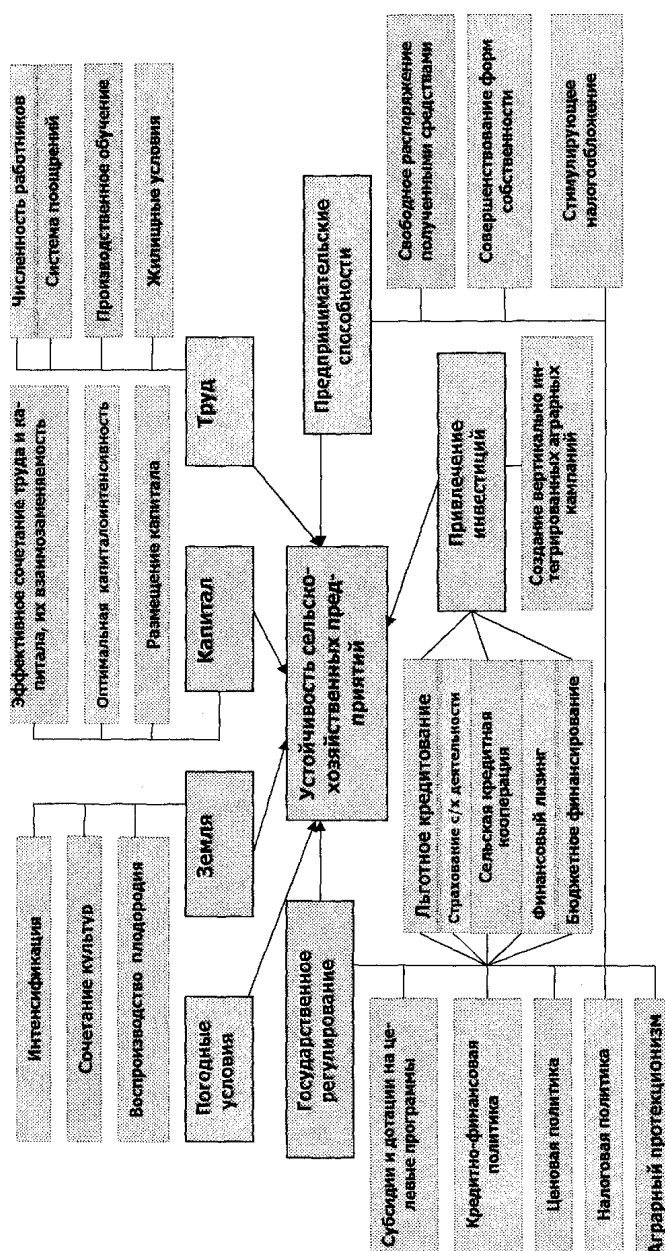


Рис. 1. Факторы повышения устойчивости сельскохозяйственных предприятий [2].

Актуальная, но во многом дискуссионная проблема устойчивости сельскохозяйственных предприятий - бюджетное финансирование. По нашему мнению распределение бюджетных средств должно осуществляться пропорционально вкладу различных отраслей в валовой внутренний продукт. Кроме того, бюджетные ассигнования для села должны быть строго адресными и стимулировать более эффективное хозяйствование и высокорентабельную работу.

Еще один важнейший принцип государственного регулирования - сочетание экономических и социальных программ. Интеграция сельскохозяйственной и природоохранной политики должна обеспечивать

удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без ущерба для будущих поколений. Поэтому крайне необходимо государственное регулирование использования потенциально опасных средств производства и технологий, гарантирующее населению сохранение здоровья и среды обитания. А именно:

- выпуск на рынок и использование агрохимикатов, пестицидов и регуляторов роста должен в обязательном порядке проходить процедуру регистрации и длительной проверки их безвредности для человека и окружающей среды;

- установление и контроль за соблюдением требований к производству, транспортировке, сбыту, хранению и применению потенциально опасных веществ, их правильная маркировка, а также систематическая инспекция остаточного содержания вредных веществ в продуктах питания и воде.

Таким образом, исходя из сущности проблемы устойчивости сельского хозяйства, можно сделать вывод, что повышение устойчивости сельскохозяйственных предприятий - одно из направлений повышения эффективности сельскохозяйственного производства и связанных с ним отраслей перерабатывающей промышленности [3].

#### **Использованные источники:**

1. Ушачев И. Социально-экономические проблемы развития АПК России. // АПК: экономика, управление. 2003. № 4.
2. Черняев А.А., Кругликов А.А., Трофимова В.М. Экономические и социальные проблемы села и пути их решения. // АПК: экономика, управление. 2002. № 12.
3. Якуткин С. Прогнозирование предпринимательского риска на сельхозпредприятиях. // АПК: экономика, управление. 2002. № 7

*Белоус В. Г., д.ф.н.  
доцент, профессор  
кафедра российской политики  
факультет политологии  
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный  
университет»  
Россия, г. Санкт-Петербург*

#### **ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СЕТЕВОМ ОБЩЕСТВЕ**

Аннотация: Изменяющееся общение («политическое», по Аристотелю) придает глобальному человечеству качественно новые черты и характеристики. В статье рассматривается идеальная форма общения («каждый с каждым») как целевая функция политического образования в формирующемся сетевом обществе XXI столетия.

Ключевые слова: политическое, изменение, коммуникации, глобализация, сетевое общество, образование, кризис культуры, постмодернизм, идеал

Общество начала XXI столетия находится в состоянии перемен, которые становятся очевидными в сравнении с большей частью предыдущего века. Определение современной культуры как постмодернистской означает, что социум переходит в какую-то новую фазу развития, имя которой еще не сформулировано окончательно. Что собственно скрывается за этим «пост», предстоит выразить будущему. Между тем современность не может себе позволить пустить на самотек процесс формирования будущего. В данном случае мы рассматриваем «политическое» не в узком смысле (как власть и ее производные), но как изменение. Парадигма «политического» представляет собой сумму осознанных и целенаправленных изменений, формирующих будущее. Эти изменения возникают не сами по себе, а в результате взаимодействия людей. Основаниями изменений служат, с одной стороны, историческая память, а с другой, – высшая форма познания, именуемая воображением. Политическое (понимаемое в этом, широком, смысле) образование является необходимой социокультурной институцией, благодаря которой происходит постоянное воспроизводство исторической памяти и социологического воображения – двух составляющих общественного самосознания.

Политическая образованность и информированность – важнейшие факторы поддержания стабильности общества. Не случайно, политическое образование всегда являлось ключевым объектом внимания государства (как общественного института). Разумеется, в разных странах собственная специфика образовательных услуг, в том числе и политического профиля. Главным образом этот процесс охватывает систему среднего и высшего образования, благодаря которой молодое поколение получает общие сведения о мировом устройстве, политических системах, режимах, идейных ориентациях и др. Было бы ошибкой предполагать, что массовый характер политического образования был присущ исключительно тоталитарным государствам XX столетия. В известном смысле наличие / отсутствие непрерывного политического образования может служить критерием демократического пути общественного развития. Другое дело, какие именно формы приобретает образовательный процесс в начале нового тысячелетия, и какую именно целевую функцию может выполнять сегодня политическое образование.

Характерной особенностью современного мира является т. н. «глобализация». Подразумеваются объективные и поэтому во многом неизбежные процессы интеграции и унификации. Одной из важнейших характеристик современности становится определение мирового сообщества как «сети». Под этим понятием скрываются разнообразные технологические новшества (Интернет, спутниковые глобальные сети, мобильные



беспроводные сети и др.), которые в том числе оказывают серьезное влияние и на систему современного образования [1]. Для нас важно определить, какую целевую функцию может выполнять политическое образование в условиях, когда коммуникация приобретает глобально-сетевой характер. В качестве гипотезы можно представить следующую формулировку: политическому в грядущей мировой истории предстоит долгий процесс превращения в центр обновленного общественного бытия, который призван осуществить моделирование и интеграцию человечества, гармонически объединяющего универсальность всечеловеческого и неповторимость индивидуального начал.

Современный индивидуум, как и прежде, ставит перед собой задачу формирования собственного сознания. «...Характер восприятия образованным человеком самого себя, его представление о том, каким ему надлежит себя сделать, его культурное сознание ныне имеют для развития культуры столь же фундаментальное значение, что и раньше. Этот характер восприятия создает усредненный тип культуры народа <...>. Но и теперь, как ранее, культурное сознание образованного человека само по себе действительно представляет массовый по характеру основополагающий элемент развития культуры в целом, ту почву, где прорастают и откуда черпают силы новые идеи и их овеществленные формы...» [2, 101]. Эти слова, написанные почти сто лет тому назад, совершенно не утратили своей актуальности. Вместе с тем современное человечество, ориентируясь на будущее, не может гарантировать возвышение сознания и культуры; более того, существуют очевидные угрозы существенного понижения сознания и деградации культуры.

Человечество начала XXI столетия, уделяя значительное внимание финансово-экономической составляющей современного кризиса, не отдает себе отчет в том, что основание проблем лежит в сфере человеческого сознания. Весьма показательно, что подавляющее большинство современных интеллектуалов интерпретирует текущий мировой кризис как явление сугубо институциональное. Надзирая за кривыми падения и роста национальных валют и биржевых котировок акций, они совершенно игнорируют тот факт, что и экономика, и политика и быт являются результатами глубинных культурных изменений. Современный кризис культуры – это, прежде всего, кризис массовой культуры, культуры постмодерна. Основание современного состояния экономики и политики лежит в господствующем способе мышления. Постмодернистская рефлексия, представляющая собой механическое повторение, а не творчество, есть одно из самых наглядных кризисных проявлений современной духовности. В методологии общественного познания, смешиваясь друг с другом, солируют псевдо-ассоциативный, квазиморфологический и абстрактно-идеологический типы анализа. Повсеместно и безраздельно господствует дилетантизм. «Сетевое» общество

являет собой пример готовой к саморазрушению новой «вавилонской башни», когда за очевидным отсутствием коммуникации каждый, солируя, ведет свою партию и говорит исключительно о своем, индивидуально наболевшем.

Поставим вопрос: существует ли внутренний потенциал самосовершенствования современного общества? Очевидно, следует взглянуть на современность не как завершенную стадию развития, но как на потенциально новую форму человеческой экзистенции. Естественно «новизна» эта не претендует на абсолютный характер. Человечество и прежде прилагало усилия для возникновения нового качества, однако прежде для этого не существовало технических возможностей.

С содержательной точки зрения мы рассматриваем «политическое», вслед за Аристотелем, как общение [3]. С объективно-социологической точки зрения институциализация такого общения представляет собой длительный процесс формирования самодостаточной сферы, в основании которой лежат познавательные и коммуникативные интенции, исходящие от разрозненных субъектов, вступающих во взаимодействие. Если на первых порах образовательная общность складывалась на границе между внутренним миром отдельных выдающихся персон и внешней средой, то в конечном итоге образование полностью становится частью внешнего – по отношению к исходным потребностям и интуициям – социального пространства. По мере своей объективации деятельность приобретает все более независимый от отдельных персон характер. Новообразуемые образовательные институты характеризуются относительной стабильностью и представляют собой результат всецело опосредованных связей и взаимоотношений. Они неизбежно начинают диктовать (предписывать) включенным в общий процесс субъектам основные нормы их жизнедеятельности, навязывать обязательный инструментарий поведения и задавать пределы мировидения – с большим или меньшим выбором познавательных и дискурсивных возможностей.

Что в этой среде может изменить новая, «сетевая» коммуникация? Это, безусловно, новый импульс *эмоциональной* составляющей политико-образовательной практики. «В образовании заложено <...> общее чувство меры и дистанции по отношению к нему самому, и через него – подъем над собой к всеобщему. Рассматривать как бы на расстоянии себя самого и свои личные цели означает рассматривать их так, как это делают другие. Эта всеобщность – наверняка не общность понятий или разума. Исходя из общего, определяется особенное и ничто насильственно не доказывается. Общие точки зрения, для которых открыт образованный человек, не становятся для него жестким масштабом, который всегда действен; скорее они свойственны ему только как возможные точки зрения других людей. В такой степени образованное сознание на практике действительно обладает скорее характером чувства <...> Образованное сознание превосходит любое

из естественных чувств тем, что эти последние ограничены каждое определенной сферой, оно же обладает способностью действовать во всех направлениях; оно – *общее чувство*» [4, 59].

Традиционная форма социализации политического образования внутри разнообразных сообществ основывается на переходящем от поколения к поколению воспроизводстве эзотеризма знания, с одной стороны, и обыденного сознания – с другой. Она строится на взаимодействии посвященных верхов и непосвященных масс, абсолютном праве на руководство одних и столь же всемерном подчинении других. Строгая внутригрупповая дисциплина, сакрализация политических знаний, канонизированные формы общения, наконец, обусловленные жесткими нормативами совместные действия имеют общим «идеальным установлением» принцип своеобразной селекции: особо одаренные индивидуумы, выделяющиеся из массы и превращающиеся в неофитов, должны постепенно восполнять элиту, вытесняя старших, чтобы в конечном итоге на следующем витке исторического времени самим составить касту посвященных.

«Сетевое» общество дает возможность раскрыться новому типу общения и взаимодействия – *каждого с каждым*, что, на наш взгляд, и следует рассматривать как высшую целевую функцию политического образования. Еще философская наука XX века назвала универсальной «верой в коммуникацию» направленность человеческого разума на интеллектуальное общение. Такая вера возникает в результате неизбежного желания открыть в другом человеке ту «единственную действительность», с какой человек только и «может объединиться в понимании и доверии», которая «теряется в изоляции, в упрямстве и в своеволии, в замкнутом одиночестве» [5, 442]. И сегодня идеалом общественного развития выступает объединенное Человечество, в рамках которого могли быть окончательно преодолены самоочевидные противоречия между единичным и множественным, частным и всеобщим, иррациональным и рациональным [6, 309].

#### **Использованные источники:**

1. Курочкин А. В. Институционализация сетей в российской системе образования // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС. 2005. № 2. С. 252–262; Курочкин А. В. Сетевая модель выработки и реализации инновационной политики (опыт Финляндии) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 6: Философия. Культурология. Политология. Право. Международные отношения. 2013. № 3. С.84–93.
2. Вебер А. Избранное: Кризис европейской культуры. СПб.: Университетская книга, 1999.
3. Аристотель. Политика // Аристотель. Соч.: В 4 т. Т. 4. М. Мысль, 1983.
4. Гадамер Х.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики. М.: Прогресс, 1988.

5. Ясперс К. Смысл и назначение истории. М.: Политиздат, 1991.  
6 Бердяев Н. А. Философия свободного духа. М. Республика, 1994.

*Бенгина П.М.  
студент 3-го курса  
Самарский Государственный Аэрокосмический Университет  
Бенгина Т.А.  
доцент  
Самарский Государственный Технический Университет  
Муздин Е.Ф.  
студент 3-го курса  
Самарский Государственный Аэрокосмический Университет  
Россия, г. Самара*

### **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ СОВРЕМЕННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ**

Интернет-реклама — презентация товаров, услуг, мероприятий в сети Интернет, имеющая убеждающий характер и адресованная массовому клиенту. На данный момент времени спрос на интернет-рекламу быстро растёт. Интернет-реклама в России в 2008 году по объёму вплотную приблизилась к наружной и обогнала рекламу на радио. В Российской Федерации интернетом пользуется не менее 37 % взрослого населения. Это есть около 43 млн. человек, которые представляют собой потенциальную аудиторию интернет-рекламы.

В отличие от обычной рекламы, реклама в интернете обладает рядом преимуществ, которые заключаются в:

- 1) корректировке рекламной кампании
- 2) возможности оперативного анализа
- 3) интерактивности (связь потребителя с рекламодателем для оформления заказа непосредственно через рекламный носитель и т. п.)
- 4) сравнительно низкой стоимости, возможности автоматизации таргетинга и профайлинга и т. п.

5) Возможность отслеживания рекламных контактов есть важное отличие интернет-рекламы от любой другой. Рекламодатель, отслеживая реакцию и действия пользователя сети Интернет, может быстро вносить изменения в действующую рекламную кампанию.

Существующие правовые нормы не достаточно эффективно регулируют интернет-рекламу, потому как:

- 1) в правовых нормах не учитываются технические особенности сети «Интернет»;
- 2) затруднено определение юрисдикции (законодательство какой территории применять);
- 3) затруднён контроль и привлечение к ответственности нарушителей.

На данный момент существует две противоположные точки зрения относительно того, регулирует ли современное законодательство РФ данный вид рекламы.

Так, например, на сайте [www.xxx.ru](http://www.xxx.ru) разместили рекламу разрешенного гражданского оружия. Согласно ст. 26 ФЗ «О рекламе» такая реклама может осуществляться только с 22 до 7 часов местного времени[0]. На сайт в одно и то же время заходят два посетителя, один из Москвы, другой из Владивостока, однако когда на Дальнем Востоке будет 22-00, то в Москве - 15-00, а в месте расположения сервера с рекламой другое время. Поэтому на наш взгляд, для аналогичных реклам данную норму нельзя будет применить. В ином случае серверу, на котором размещена реклама, пришлось бы отслеживать все IP-адреса посетителей и сверять их, что в принципе нереально.

На такие противоречия и "недоработки" нельзя не обращать внимания, их урегулирование требует внесения изменений на законодательном уровне.

Таким образом, актуальность данной темы заключается в необходимости усовершенствования правовых норм, регулирующих рекламу и, в частности, интернет - рекламу.

Постановка задачи заключается в следующем: проанализировать регулирование интернет-рекламы современным законодательством и выявить возможные пути повышения эффективности контроля интернет-рекламы.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что целый ряд известных интернет-платформ («Youtube», «ВКонтакте») в силу недостаточного урегулирования вопросов о размещении рекламы на законодательном уровне самостоятельно регулируют отношения в сфере распространения рекламной продукции. Например, в «Правилах размещения рекламных объявлений» социальная сеть «ВКонтакте» сообщает, что реклама должна соответствовать правилам пользования сайтом «ВКонтакте» и применимому законодательству, в частности рекламному, с учетом законодательных ограничений и запретов рекламы. К тому же рекламное объявление обязано соответствовать правилам оформления, разработанным сайтом. Важным положением является указание на возможность отказа в размещении рекламы, если она не соответствует общей рекламной политике, взглядам и убеждениям администрации данной социальной сети. Стоит отметить также, что для рекламодателей администрацией «ВКонтакте» создан типовый договор оказания рекламных услуг.

Что же касается России, в 2006 году были внесены поправки в российский закон «О рекламе», касательно «особенностей рекламы в сетях электросвязи». А 21 июля 2012 года был введен запрет на интернет-рекламу алкогольной продукции (п.2 ст. 21 ФЗ «О рекламе»).

Рекомендации по усовершенствованию нормативно-правовых актов в области рекламы:



Создать универсальный правовой акт, регламентирующий основные вопросы сети «Интернет» на территории РФ.

Разработать систему контроля над соблюдением правовых норм в интернет-рекламе и систему привлечения к ответственности нарушителей данных норм.

Противоречия и недоработки в часовых поясах необходимо устранять, их урегулирование требует внесения изменений на законодательном уровне.

При рекламе в Интернете конечному потребителю всегда должны называться окончательные цены, включая налог на добавленную стоимость

Таким образом, в данной работе были исследованы проблемы современного законодательства в области интернет-рекламы. Итак, можно сказать, что на данный момент времени существует острая необходимость разработки конкретных нормативно-правовых актов по регулированию рекламы в сети интернет, поскольку интернет-реклама представляет собой новый, стихийно развивающийся вид правоотношений, на который достаточно сложно распространить действие уже существующих правовых норм. К тому же интернет представляет собой глобальную сеть, охватывающую практически всё мировое пространство, поэтому необходимо создать универсальный международный акт, который бы регулировал интернет-рекламу на всем земном шаре.

#### **Использованные источники:**

1. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН "О РЕКЛАМЕ" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006, действующая редакция от 30.01.2014).
2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН "О СВЯЗИ" от 07.07.2003 N 126-ФЗ (принят ГД ФС РФ 18.06.2003, действующая редакция от 13.04.2014).
3. [[http://vk.com/page-19542789\\_29315024](http://vk.com/page-19542789_29315024)] (дата обращения: 23.07.14г.);

**Бенгина П.М.**

*студент 3-го курса*

**Шарапова Е.А.**

*студент 3-го курса*

**Самарский Государственный Аэрокосмический Университет**

**Есипова О.В.**

*доцент, ассистент*

**Самарский Государственный Аэрокосмический Университет**

**Россия, г. Самара**

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА**

Жизнь современного человека сложно представить без автомобиля. Личное транспортное средство давно перестало быть роскошью, и сегодня 90% семей нашей страны имеют хотя бы один автомобиль. передвигаться по чужому городу на общественном транспорте.

В данной работе стоит задача определить, приобретение, какого автомобиля выгоднее: отечественного производства, который не уступает по своим характеристикам иностранному авто, а, может быть, и превосходит или все-таки лидерские позиции на российском рынке автомобилей занимает зарубежный автопром.

Далее рассмотрено экономическое положение ульяновского завода, выпускающего машины класса «внедорожники» за 2010 – 2014 гг

Таблица 1 – Модельный ряд ульяновского автозавода и цены на данный авто

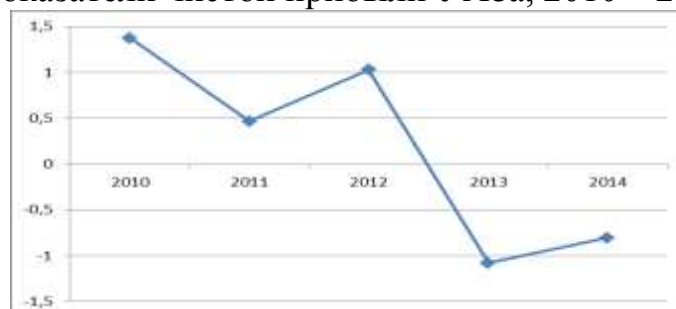
| Модель | UAZ Patriot     | UAZ Pickup      | UAZ Cargo       | UAZ Hunter      | Коммерческие автомобили | Спецатомобили или |
|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------|-------------------|
| Цена   | от 579 950 руб. | от 589 950 руб. | от 579 950 руб. | от 479 950 руб. | От 469 950 руб.         | От 740 000 руб.   |

Модельный ряд УАЗа постоянно обновляется (см. табл.1). Экономическое состояние ульяновского автозавода на период 2010 – 2014 гг:

Таблица 2 - Показатели прибыли и объема выпуска автомобилей Ульяновского автомобильного завода, 2010 – 2014 гг.

| Год                           | 2010     | 2011        | 2012            | 2013              | 2014                            |
|-------------------------------|----------|-------------|-----------------|-------------------|---------------------------------|
| Прибыль, млрд. руб.           | 1 370,97 | 467 млн 81. | 1, 026 млрд.руб | - 1,081 млрд. руб | - 803 438 млн.руб.              |
| Кол-во выпущенных машин, тыс. | 55411    | 64,3        | 68128           | 70 000            | 18 тысяч(по итогам 2 кварталов) |

Рисунок 1 – Показатели чистой прибыли УАЗа, 2010 – 2014 гг.



Стоит отметить, что количество проданных автомобилей постоянно увеличивается (см. таб. 2). Так, с января 2013 года по июнь включительно на экспортных рынках было продано рекордное количество автомобилей UAZ — 5182 штуки, что на 38% больше, чем за тот же период 2012 года. Несмотря на увеличение производства, опираясь на проведенное исследование, на период 2010 – 2014 г., можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия ухудшается. Прибыль предприятия уменьшается, резкий спад произошел с середины июня 2012 года в период кризиса.

Стоит отметить, что купить иномарку за границей с последующим ввозом ее в Россию становится все сложнее. Новые таможенные пошлины,

плюс получение соответствующего сертификата для не нового автомобиля значительно увеличивают конечную цену автомобиля с пробегом.

В работе проведен сравнительный анализ трех машин по их основным характеристикам. Для исследования были выбраны автомобили класса «внедорожник», имеющие сходства в своих основных технических характеристиках, а также не сильно отличаясь по ценовой характеристике ( см.табл.3).

Таблица 3 – описание исследуемых автомобилей

| Марка автомобиля | Renault Duster                                                                                                                                                                                       | Lifan X60                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | UAZ PATRIOT CLASSIC                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Цена             | 492 000                                                                                                                                                                                              | 499 900                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 579 950                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Описание         | Компактный кроссовер, данный автомобиль не пользуется спросом у граждан России, и связано это, начиная с внешнего вида и заканчивая его внутренним состоянием, а также бедной базовой комплектацией. | Lifan X60 считается городским внедорожником, который является аналогом Toyota RAV4, определенно пользуется спросом. Единственный недостаток, это внешний вид салона автомобиля. Но, оптимальное соотношение цена/качество является дополнительным фактором, стимулирующим рост интереса у потребителей к этой новинке. | Полноприводный легковой автомобиль повышенной проходимости: достоинства: пространство салона, высота авто, вместимость багажника и цена. Долгое время серьезным недостатком ульяновского внедорожника являлась жесткая приборная панель (торпедо), с 2012 года «Патриот» выпускается с новой панелью из мягкого пластика, на которой установлены обновленные блоки регулировки света и климатического оборудования. |

С 23 августа 2012 г. Россия вступила в ВТО. Однако, ситуация с таможенными сборами для обычных граждан практически не изменилась, так как изменение таможенной пошлины произошло лишь для автомобилей с большим объемом двигателей, а также снижение пошлины вызвало падение спроса на отечественного производителя.

Для наглядности ситуации, была рассчитана стоимость покупки исследуемых в данной работе автомобилей, с помощью калькулятора растаможки: необходимые данные: объем двигателя, лошадиные силы, возраст автомобиля, а также кем будет осуществляться ввоз автомобиля.

Таблица 4 – процесс растаможки иностранного автомобиля

| Марка автомобиля     |                |             |                     |
|----------------------|----------------|-------------|---------------------|
| Растаможка           | Renault Duster | Lifan X60   | UAZ PATRIOT CLASSIC |
| Первоначальная цена  | 543 000, 00    | 425 500, 00 | 579 950, 00         |
| Растаможка физ.лицом | 277 059, 77    | 310 512, 41 | -                   |
| Растаможка юр.лицом  | 270 312, 94    | 247 733, 23 | -                   |

Таким образом, в работе проанализирован класс автомобиля «внедорожник»: Renault Duster (Франция), Lifan X60 (Китай) и UAZ PATRIOT (РФ, Ульяновская обл.). На основании полученных результатов, сделан вывод, что выгоднее всего приобретать машины российского автопрома, которые не только не уступают ни по техническим характеристикам, ни по внешнему виду, ни по цене, но и даже превосходят. Правительству РФ стоит задуматься о налаживании отечественного производителя в связи сложившейся политической ситуацией с целью независимости от великих стран-производителей.

#### **Использованные источники:**

1. [<http://www.audit-it.ru/news/account/388434.html>] (дата обращения: 23.07.14г.);
2. [<http://www.newsru.com/finance/21aug2013/ruwto1styear.html>] (дата обращения: 28.07.14г.);
3. [<http://www.vestifinance.ru/articles/39822>] (дата обращения: 03.07.14г.);

**Бенгина П.М.**

*студент 3-го курса*

*Самарский Государственный Аэрокосмический Университет*

**Бенгина Т.А.**

*доцент*

*Самарский Государственный Технический Университет*

**Муздин Е.Ф.**

*студент 3-го курса*

*Самарский Государственный Аэрокосмический Университет*

*Россия, г. Самара*

#### **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ СОВРЕМЕННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ**

Интернет-реклама — презентация товаров, услуг, мероприятий в сети Интернет, имеющая убеждающий характер и адресованная массовому клиенту. На данный момент времени спрос на интернет-рекламу быстро растёт. Интернет-реклама в России в 2008 году по объёму вплотную приблизилась к наружной и обогнала рекламу на радио. В Российской Федерации интернетом пользуется не менее 37 % взрослого населения. Это есть около 43 млн. человек, которые представляют собой потенциальную аудиторию интернет-рекламы.

В отличие от обычной рекламы, реклама в интернете обладает рядом преимуществ, которые заключаются в:

- 1) коррективке рекламной кампании
- 2) возможности оперативного анализа
- 3) интерактивности (связь потребителя с рекламодателем для оформления заказа непосредственно через рекламный носитель и т. п.)
- 4) сравнительно низкой стоимости, возможности автоматизации таргетинга и профайлинга и т. п.

5) Возможность отслеживания рекламных контактов есть важное отличие интернет-рекламы от любой другой. Рекламодатель, отслеживая реакцию и действия пользователя сети Интернет, может быстро вносить изменения в действующую рекламную кампанию.

Существующие правовые нормы не достаточно эффективно регулируют интернет-рекламу, потому как:

- 1) в правовых нормах не учитываются технические особенности сети «Интернет»;
- 2) затруднено определение юрисдикции (законодательство какой территории применять);
- 3) затруднён контроль и привлечение к ответственности нарушителей.

На данный момент существует две противоположные точки зрения относительно того, регулирует ли современное законодательство РФ данный вид рекламы.

Так, например, на сайте [www.xxx.ru](http://www.xxx.ru) разместили рекламу разрешенного гражданского оружия. Согласно ст. 26 ФЗ «О рекламе» такая реклама может осуществляться только с 22 до 7 часов местного времени[0]. На сайт в одно и то же время заходят два посетителя, один из Москвы, другой из Владивостока, однако когда на Дальнем Востоке будет 22-00, то в Москве - 15-00, а в месте расположения сервера с рекламой другое время. Поэтому на наш взгляд, для аналогичных реклам данную норму нельзя будет применить. В ином случае серверу, на котором размещена реклама, пришлось бы отслеживать все IP-адреса посетителей и сверять их, что в принципе нереально.

На такие противоречия и "недоработки" нельзя не обращать внимания, их урегулирование требует внесения изменений на законодательном уровне.

Таким образом, актуальность данной темы заключается в необходимости усовершенствования правовых норм, регулирующих рекламу и, в частности, интернет - рекламу.

Постановка задачи заключается в следующем: проанализировать регулирование интернет-рекламы современным законодательством и выявить возможные пути повышения эффективности контроля интернет-рекламы.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что целый ряд известных интернет-платформ («Youtube», «ВКонтакте») в силу недостаточного



урегулирования вопросов о размещении рекламы на законодательном уровне самостоятельно регулируют отношения в сфере распространения рекламной продукции. Например, в «Правилах размещения рекламных объявлений» социальная сеть «ВКонтакте» сообщает, что реклама должна соответствовать правилам пользования сайтом «ВКонтакте» и применимому законодательству, в частности рекламному, с учетом законодательных ограничений и запретов рекламы. К тому же рекламное объявление обязано соответствовать правилам оформления, разработанным сайтом. Важным положением является указание на возможность отказа в размещении рекламы, если она не соответствует общей рекламной политике, взглядам и убеждениям администрации данной социальной сети. Стоит отметить также, что для рекламодателей администрацией «ВКонтакте» создан типовый договор оказания рекламных услуг.

Что же касается России, в 2006 году были внесены поправки в российский закон «О рекламе», касательно «особенностей рекламы в сетях электросвязи». А 21 июля 2012 года был введен запрет на интернет-рекламу алкогольной продукции (п.2 ст. 21 ФЗ «О рекламе»).

Рекомендации по усовершенствованию нормативно-правовых актов в области рекламы:

Создать универсальный правовой акт, регламентирующий основные вопросы сети «Интернет» на территории РФ.

Разработать систему контроля над соблюдением правовых норм в интернет-рекламе и систему привлечения к ответственности нарушителей данных норм.

Противоречия и недоработки в часовых поясах необходимо устранять, их урегулирование требует внесения изменений на законодательном уровне.

При рекламе в Интернете конечному потребителю всегда должны называться окончательные цены, включая налог на добавленную стоимость

Таким образом, в данной работе были исследованы проблемы современного законодательства в области интернет-рекламы. Итак, можно сказать, что на данный момент времени существует острая необходимость разработки конкретных нормативно-правовых актов по регулированию рекламы в сети интернет, поскольку интернет-реклама представляет собой новый, стихийно развивающийся вид правоотношений, на который достаточно сложно распространить действие уже существующих правовых норм. К тому же интернет представляет собой глобальную сеть, охватывающую практически всё мировое пространство, поэтому необходимо создать универсальный международный акт, который бы регулировал интернет-рекламу на всем земном шаре.

#### **Использованные источники:**

1. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН "О РЕКЛАМЕ" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006, действующая редакция от 30.01.2014).

2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН "О СВЯЗИ" от 07.07.2003 N 126-ФЗ (принят ГД ФС РФ 18.06.2003, действующая редакция от 13.04.2014).
3. [[http://vk.com/page-19542789\\_29315024](http://vk.com/page-19542789_29315024)] (дата обращения: 23.07.14г.);

*Бердников А.С., к.т.н.  
заместитель начальника цеха ремонта металлургического  
оборудования №3.*

*Закрытое Акционерное Общество «Механоремонтный комплекс»  
Открытое Акционерное Общество  
«Магнитогорский Металлургический Комбинат»  
Россия, г. Магнитогорск*

## **МЕТОД РАСЧЕТА СТОЙКОСТИ, СРОКОВ И СТОИМОСТИ РЕМОНТОВ СМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ МНЛЗ, НА ОСНОВАНИИ ВЕРОЯТНОСТНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ**

### **METHOD FOR CALCULATING THE RESISTANCE, AND DATES REPAIR COST REPLACEMENT EQUIPMENT CASTERS PROBABILITY ON THE BASIS OF FACTORS**

#### **АННОТАЦИЯ**

Рассмотрен опыт эксплуатации роликов МНЛЗ на ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». Приведены сведения об исследованиях по стойкости различных материалов, которые использовались для изготовления и наплавки роликов. А так же данные по массовому применению в МНЛЗ роликов выточенных их заготовки полученной методом ЭШП.

#### **ABSTRACT**

The experience of exploitation movies caster at Open Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works. Data on studies of resistance of various materials used for manufacturing and welding rollers. As well as data on the mass use in continuous casting machine rolls carved their billets obtained by electro slag remelting.

**Ключевые слова:** наплавка, ролик, машина непрерывного литья заготовок.

**Keywords:** welding on, roller, Continuous casting machine.

В процессе эксплуатации любого оборудования постепенно ухудшается его техническое состояние. Поэтому очень важно уметь прогнозировать сроки его отказа, рассчитывать затраты связанные с восстановлением и назначать оптимальные сроки ремонта.

Данная задача очень важна для ресурсоемких производств, и в частности, для непрерывной разливки стали. На ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» в год разливается до 11 млн. тонн стали, или ~ 1273 т/час. Поэтому любые временные потери на ремонтные и аварийные простои приводят к крупным убыткам.

Существует достаточное количество литературных источников посвященных теме прогнозирования сроков отказа оборудования и оптимизации затрат. Н.А.Ченцов и В.А. Сидоров используют модель, построенную на математическом ожидании остаточного ресурса, рассчитанного через коэффициент характеризующий увеличение скорости изменения износа в зоне предельного состояния, а также среднего ресурса детали (определенного методом экспертных оценок) и ее текущего состояния [1]. В.Я. Седуш как и С. Мэнсон за основу принимают цикличность нагружения [2,3]. У Н.Т. Баскаковой оптимизация затрат предполагается за счет ликвидации неплановых и аварийных ремонтов, путем снижения РЭМ (ремонтно-эксплуатационного металла) [4].

Но, ни в одном из указанных источников, не предложено приближенного к реальности и относительно простого способа расчета длительности срока эксплуатации сменного оборудования УНРС (установок непрерывной разливки стали), который может использоваться в реальном производстве. Абсолютно не рассмотрен вопрос касающийся длительности ремонтов, что весьма актуально как для заказчика так и подрядных структур. Не рассмотрена система оплаты, зависящая от стойкости оборудования. Предложение Н.Т.Баскаковой по отмене ряда ремонтов вообще некорректно.

Ликвидация аварийных ремонтов в непрерывной разливке не представляется возможной. Фактор «прорыва», нарушения целостности корочки сляба и аварийного разлива жидкого металла на оборудование, приводящее к выходу его из строя. учитывается даже такими именитыми фирмами как «СМС-Зимаг» (Германия), «Вест-Альпине Индустриенлагенбау» (Австрия), Даниели (Италия).

МНЛЗ состоит из кристаллизатора (прямоугольный блок медных водоохлаждаемых стенок), в который заливается жидкая сталь и формируется корочка и сам сляб [2]. И роликового полотна, по которому сформированный прямоугольный сляб движется, состоящего из отдельных роликов различных диаметров сгруппированных в секции и блоки. Ролик – это самый массовый элемент МНЛЗ, определяющий ее стойкость. Стойкость – это способность эксплуатироваться до не допустимой величины износа.

При износе роликов свыше допустимых величин происходит нарушение заданной разливочной кривой и увеличение растворов. Поломка роликов, вызывает прорыв корочки слитка, что приводит к необходимости остановки МНЛЗ. Поэтому ролики являются одним из основных рискообразующих элементов сменного оборудования МНЛЗ.

Но сменное оборудование кроме роликов, включает в себя подшипники, манжеты, рукава, трубопроводы охлаждения, питатели (устройств для дозированной подачи смазки). Каждая из перечисленных позиций может привести к остановке оборудования, по причине выхода из строя.

Подшипники разрушаются из-за перегрева, недостатка смазки, выхода из строя манжет, при деформациях на роликах. Манжеты теряют в процессе эксплуатации свои уплотняющие свойства, что приводит к проникновению грата, окалины и остатков шлакообразующей смеси к подшипникам, их заклиниванию, остановке ролика и прорыву. Стоимость прорыва исчисляется в зависимости от поврежденного оборудования и может достигать 7 млн. руб.

Как же учесть эти риски. Можно использовать вероятностные зависимости. В связи с тем, что стойкость роликов определяет работоспособность МНЛЗ, предлагается для каждой единицы оборудования УНРС, вывести базовую стойкость - усредненное значение стойкости роликов, между максимальным и минимальным ее значением. Через базовую стойкость ( $B_{cp}$ ) рассчитать длительность срока эксплуатации отремонтированной единицы оборудования, по формуле (1.1) с помощью коэффициентов  $K_1, K_2, K_3, \dots K_n$ . Коэффициенты принимать равными от 0 до 1. Величина коэффициентов приведена ниже. Она учитывает фактическую работоспособность составляющих сменное оборудование элементов и получена на основании анализа их состояния на примере секций и блоков МНЛЗ ККЦ ОАО «ММК».

$$C_{тр} = B_{cp} \left( 1 - \sum_{i=1}^n K_n / n \right) \quad (1.1)$$

где:

$C_{тр}$  - срок эксплуатации после текущего или очередного ремонта,

$B_{cp}$  – базовый срок,

$K_n$  - коэффициенты:

$K_1$  - коэффициент связанный с количеством повторно установленных деталей и сборочных единиц: при повторной установке до 50% узлов (деталей)  $K_1 = 0,1$ ; при 100%  $K_1 = 0,2$ .

$K_2, K_3, K_4$  - коэффициенты связанные с повторным использованием стандартных изделий поставляемых “Заказчиком” (“давальческого материала” - подшипников, рукавов, манжет, трубопроводов, питателей):

- при повторном использовании подшипников вводится –  $K_2 = 0,5$ ,
- при повторном применении рукавов  $K_3 = 0,1$ ,
- при повторном использовании манжет  $K_4 = 0,15$ ,
- при повторном использовании трубопроводов  $K_5 = 0,15$
- при повторном использовании питателей  $K_6 = 0,5$

$K_7$  – коэффициент зависящий от времени эксплуатации оборудования и его износа,

- до 3 лет эксплуатации –  $K_7 = 0$ ;
- до 5 лет –  $K_7 = 0,05$ ;

- до 8 лет  $K_7 = 0,1$ ;
- до 10 лет  $K_7 = 0,2$ .

Коэффициенты не являются константой и подбираются для каждой МНЛЗ индивидуально. Фактически они учитывают процент риска выхода деталей из строя [4].

Для определения продолжительности ремонта оборудования предлагается установить базовый срок ремонта – время, за которое ремонтируется (разбирается, собирается, настраивается, смазывается опрессовывается и т.д.) единица оборудования при наличии всех комплектующих деталей и узлов, например:

- кристаллизатор - 3 суток
- секции №1 - 3 суток,
- секции №2 - 14 суток,
- секции № 3,4 - 12 суток,
- секции №5,6,7 - 12 суток
- тянущая клеть - 25 суток.

В случае если детали восстанавливаются в условиях ремонтного цеха, срок ремонта предлагается рассчитывать на основании базового срока ремонта по формуле (1.2) :

$$C_p = C_{б.р} \left( 1 - \sum_1^n K_p / n \right) \quad (1.2)$$

где:

$C_p$  – срок ремонта оборудования,

$C_{б.р}$  – базовый срок ремонта,

$K_p$  – коэффициенты,

$n$  - количество коэффициентов,

Коэффициенты  $K_p$  устанавливаются в зависимости от объема требующих восстановления изделий и зависят от того может ли секция или блок ремонтироваться и собираться параллельно с ремонтом данных деталей. После анализа данных по сменному оборудованию МНЛЗ ОАО «ММК» предложено использовать следующие значения:

- в случае если ремонту подвергается до 50 % опор (ребенок)  $K_{p1}=0,3$ ; 100% -  $K_{p1}=0,4$ ;
- наплавляются сальниковые шейки роликов (осей) до 50%  $K_{p2}=0,2$ ; 100% -  $K_{p2}=0,3$ ;
- восстанавливаются редуктора  $K_{p3}=0,1$ ;
- восстанавливаются детали и узлы после прорыва, залива, коррозии и др. факторов,  $K_{p4}=0,5$ .



Расчет стоимости ремонтных работ предлагается производить с учетом положительной или отрицательной динамики стойкости. Это позволит оптимизировать ремонтные затраты. Уменьшить их, если оборудование не отработало установленный регламент, и предусмотреть определенные бонусы ремонтной структуре, от прибыли полученной, в случае если оборудование продолжает работать, а не останавливается на очередной ремонт. Можно применить следующие схемы расчетов:

**1. Фиксированная сумма оплаты.** Заказчик определяет фиксированную сумму оплаты за ремонт на год (месяц), ремонта в объеме существующих технологических процессов. Указанная сумма разбивается на цены по каждой единице оборудования. Оплата производится по факту изготовления единицы. В случае если ремонт оборудования превышает указанную стоимость, производится доплата.

Стоимость оборудования рассчитывается по формуле:

$$C = C_p + C_{п} + C_{пр} + C_k + C_{сб} + C_{рег1} + C_{рег2} \quad (1.3)$$

где:

$C_p$  – стоимость роликов,

$C_{п}$  – стоимость подшипников,

$C_{пр}$  – стоимость прочих покупных составляющих,

$C_k$  – стоимость комплектующих,

$C_{сб}$  – стоимость сборочных услуг,

$C_{рег1}$  – добавочная стоимость при превышении регламента,

$C_{рег2}$  – добавочная стоимость при снижении регламента,

$$C_{пр} = C_{мм} + C_{рр} + C_{fey} \quad (1.4)$$

где:

-  $C_{мм}$  – стоимость металлоркавов,

-  $C_{рр}$  – стоимость резиновых рукавов,

-  $C_{fey}$  – стоимость колец FEY.

$$C_{рег1} = K \cdot C_{пл} \cdot \frac{P_{ст}}{\Phi_{ст}} \quad (1.5)$$

$$C_{рег2} = K \cdot C_{пл} \cdot \left(1 - \frac{\Phi_{ст}}{P_{гар}}\right) \quad (1.6)$$

где:

- **К** – количество плавков свыше (или менее) гарантийной стойкости,
- **Спл** – стоимость одной плавки,
- **Ргар** - гарантийная стойкость,
- **Фст** – фактическая стойкость

$$K = \Phi_{ст} - P_{ст} \quad (1.7)$$

$$C_{пл} = \frac{C_{ст}}{P_{ст}} \quad (1.8)$$

где:

- **Сст** – средняя стоимость секции за квартал,
- **Рст** – регламентная стойкость секции.

## **2. Оплата от стоимости от количества (процента) заменяемых деталей и типа ремонта.**

- Предварительно производится расчет стоимости единицы оборудования при 100 % замене деталей (с учетом цены деталей).

- При поступлении оборудования производится дефектовка оборудования и стандартных составляющих (подшипников и т.п.). Определяется процент деталей и стандартных составляющих подлежащих замене. Пропорционально проценту рассчитывается стоимость единицы. Фактическая стоимость предъявляется заказчику.

## **3. Система оплаты с отдельным калькулированием каждой услуги с ее оплатой после проведения.**

Заказчик самостоятельно производит выбор необходимого ремонта который указывает в паспорте. (на каждую единицу оборудования), где уточняет необходимый ремонт. Подрядчик производит калькулирование ремонта по фактическим затратам и выставляет счет Подрядчику.

## **4. Комбинированная система оплаты** включающая как фиксированные платежи, либо расчет от процента заменяемых деталей так и оплату с отдельным калькулированием.

Предлагаемая комплексная методика, учитывает особенности рисков, возникающих при эксплуатации сменного оборудования МНЛЗ и может быть адаптирована к любой ремонтной структуре, связанной с его ремонтом.

### **Заключение:**

Предложен подход к прогнозированию стойкости и сроков ремонта оборудования на основании вероятностных коэффициентов, а также

методика расчета стоимости, учитывающая положительные или отрицательные колебания стойкости относительно базовой.

**Использованные источники:**

1. Ченцов Н.А., Сидоров В.А. Прогнозирование сроков отказа механического оборудования // Сталь №1. 2006 г. С. 62-64.
2. Седуш В.Я., Ченцов Н.А. Прогнозирование сроков отказа металлургического оборудования // Металлургическая и горнорудная промышленность. 1994. №3 С. 75-77
3. Мэнсон С. Температурные напряжения и малоцикловая усталость // Москва / Машиностроение/ 1974 г, С. 185-207.
4. Баскакова Н.Т., Куликов С.В., Арапова Т.К. Проблемы формирования затрат на ремонт и содержание основного металлургического оборудования // Магнитогорского государственного технического университета им Г.И.Носова . 2012. №1 С.121.

*Беркутова М.М.*

*студент магистрант*

*специальность «Экономика»*

*Нижегородский Институт Менеджмента и Бизнеса*

*Россия, г. Нижний Новгород*

**ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИКОВ  
СОТОВЫХ КОМПАНИЙ КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Аннотация:

В статье рассматривается система внутрифирменного стимулирования сотрудников в рамках конкурентоспособности предприятия. А также анализируется процесс годового премирования сотрудников на примере компании мобильной связи.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, система внутрифирменного стимулирования сотрудников, стратегия развития предприятия.

В острой конкурентной борьбе компании могут добиться эффективного результата двумя способами: 1. При помощи рационального использования материальных ресурсов; 2. При помощи оптимизации трудовых ресурсов. Первый путь, как правило, выбирают компании, реализующие товары, второй – предприятия, предоставляющие различные услуги. Работать с человеческим фактором всегда намного сложнее, поэтому комплекс мер, направленных на оптимизацию процесса использования трудовых ресурсов, должен тщательно продумываться и планироваться. В связи с этим одним из инструментов планирования эффективного использования кадрового ресурса предприятия выступает стимулирование персонала.

Стимулирование развития персонала – это количественно и качественно выразимая мера трудовой организованности системы, стремящейся к развитию и отражающей результаты взаимодействия организационных, технических, экономических и социально-психологических факторов в процессе производства в фиксируемый момент времени на основе синергетического мотивационного эффекта от сбалансированности личных и организационных целей. [1]

Система стимулирования развития сотрудников или как её ещё называют внутрифирменного стимулирования отражает связь между показателями деятельности компании и работой её структурных подразделений, т.е. между результатом и вознаграждением. При помощи внутрифирменного стимулирования позволяет донести до каждого сотрудника компании его роль в достижении общих целей компании.

Таким образом, система внутрифирменного стимулирования сотрудников представляет собой сложную систему, в которую интегрированы такие элементы как: воздействие на персонал, формирование устойчивой мотивации, достижение запланированных результатов и стратегия развития компании.

Результат любого бизнеса зависит от людей, их настроения, сплочённости, умения работать «в команде». Успех возможен только тогда, когда сотрудники чувствуют, что от них по-настоящему зависит результат работы компании и они часть сильной команды. На создание такой среды внутри такого коллектива и направлены усилия любой успешной компании.

В той связи предоставляется актуальным рассмотрение части механизма внутрифирменного стимулирования одной из нижегородских компаний сотовой связи. В целях неразглашения коммерческой тайны название компании в данной статье не упоминается.

Система внутрифирменного стимулирования компании содержит много составляющих. Специалисты департамента управления персоналом при принятии решения в области вознаграждений учитывают эти составляющие и стремятся донести информацию до сотрудников. К материальным стимулам работников относятся:

- ✓ Оклад;
- ✓ Премия;
- ✓ Оплата периодов временной нетрудоспособности;
- ✓ Предоставления услуг мобильной связи и удалённого доступа к сети;
- ✓ Возмещение части расходов на переезд при переводе сотрудника в другой регион;
- ✓ Материальная помощь при тяжёлых жизненных обстоятельствах.

В контексте механизма внутрифирменного стимулирования целесообразно рассмотреть процесс годового премирования. Годовое премирование сотрудников компании основано на достижении общих целей

компании и индивидуальных целей сотрудника. Цели компании определяются её стратегией и согласовываются с вышестоящим руководством. Для каждой цели устанавливаются три возможных уровня достижения: минимальный, целевой и выдающийся. Общие цели компании определяют цели филиалов, региональных подразделений, на их основе вырабатываются бизнес-цели, цели функции и индивидуальные цели сотрудника. Бизнес-цели являются индивидуальными целями для руководителей подразделений в рамках их управленческой компетенции. После определения бизнес-целей определяются цели функции и каждая функция решает, куда должны быть направлены ресурсы компании для достижения её целей.

**Этап 1. Постановка индивидуальных целей сотрудника.** После определения целей функции ставятся индивидуальные цели на год для каждого сотрудника в соответствии с его функциональными обязанностями. Минимальное количество целей не менее трёх, максимальное – не более пяти. Наличие согласованных индивидуальных целей является обязательным условием для принятия решения о выплате годовой премии. Цели должны быть представлены коллегам и подчинённым, чтобы убедиться в их ясности, поддержке на всех уровнях и возможности корректировки при необходимости. Цели должны быть обсуждены внутри своего подразделения и в кросс функциональной группе коллег из других подразделений. После обсуждения цели должны быть согласованы непосредственным руководителем.

К процессу индивидуального целеполагания в компании предъявляются следующие требования:

1. индивидуальная цель сотрудника должна отражать его возможный вклад в компанию для достижения главной цели компании
2. индивидуальная цель должна быть сформулирована как результат, а не как процесс;
3. индивидуальная цель должна быть конкретной, измеряемой и иметь привязку к конкретному сроку;
4. индивидуальная цель должна определять основную идею и служить для измерения ключевого показателя компании.

Утверждённые руководителем цели заносятся в специальную форму, подписываются сотрудником и хранятся внутри компании на электронном и бумажном носителях.

**Этап 2. Оценка достижения индивидуальных целей** осуществляется во время личных встреч руководителя и сотрудника. Матрица для определения процента выполнения годовых целей сотрудника содержит три градационных уровня: минимальный уровень достижения цели (10%), целевой уровень достижения цели (25%) и высокий уровень достижения цели (35%). В зависимости от процента выполнения целей назначается размер годовой премии. Годовая премия сотрудника компании



рассчитывается как процент от его годового оклада. Процент премии, которую может получить сотрудник по результатам года, зависит не только от выполнения его индивидуальных целей, но и от фактического достижения целей компании. Например, если компания достигла своих целей на высоком уровне, то сотрудник может получить премию в диапазоне от 0% до 60%. При этом важно учитывать, что гарантированной суммы премии не существует. Если индивидуальные цели сотрудника не достигнуты, его премия будет составлять 0%, несмотря на уровень достижения результатов компании в целом. Точную величину процента годовой премии сотрудника определяет его непосредственный руководитель на основании оценки выполнения им годовых целей. Годовая премия выплачивается частями.

**Этап 3. Выплата годовой премии.** Первая часть выплачивается сотрудникам всех уровней сразу после утверждения результатов работы компании. Оставшаяся часть – после сдачи аудированной отчётности о финансовых результатах работы компании. Следует учесть, что премиальные выплаты не являются обязательными в соответствии с трудовым договором сотрудника. Окончательное решение о назначении годовой премии, её размерах и сроках выплаты принимается директором регионального подразделения или филиала.

Участниками процесса годового премирования являются все штатные сотрудники компании, отвечающие следующим условиям:

1. принятые на работу в компанию до середины года премирования;
2. продолжающие работать в компании к моменту выплаты премии;
3. имеющие согласованные руководителем индивидуальные цели;
4. сотрудники, которые в течение периода премирования уходили в отпуск по уходу за ребёнком и возвращались из него;
5. сотрудники, принятые на работу в компанию по временному договору для замещения сотрудников, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком;
6. сотруднику, переведённому в другой филиал или региональное подразделение компании (общая премия является суммой премии за работу до и после перевода).

Таким образом, основными принципами годового премирования сотрудников компании являются:

1. единство (все сотрудники компании имеют право на денежное вознаграждение не зависимо от функционального направления и региональной принадлежности);
2. сбалансированность (денежное вознаграждение назначается сотрудникам с учётом особенностей регионального рынка труда и внутренней дифференциации заработных плат);

3. результативность (система вознаграждений компании связана с достижением стратегических целей компании и вкладом каждого конкретного сотрудника).

Сама же система внутрифирменного стимулирования персонала компании проводится с учетом интересов работников и работодателя, поскольку, во-первых, ориентирует сотрудников на достижение нужного компании результата; во-вторых, в системе внутрифирменного стимулирования сочетаются жёсткость правил определённого денежного вознаграждения и гибкость реагирования на изменения внутренней и внешней среды компании; в-третьих, система материального стимулирования не подрывает экономического положения предприятия; в-четвёртых, внедрению системы внутрифирменного стимулирования предшествует продуманная информационная компания, имеющая пропагандистскую направленность, повышающая степень престижности работы в рамках компании.

Annotation:

In this article we consider a system of intra-stimulating employees within the company's competitiveness. And also consider the process of annual bonuses of employees on company mobile.

Keywords: enterprise competitiveness, intra-system stimulating employees enterprise development strategy.

#### **Использованные источники:**

1. Голоктеев К., Матвеев И. Управление производством: инструменты, которые работают. – СПб.: Питер, 2011. – 251 с.
2. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. — 160 с.

*Берлин Ю.И., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра БУАС*

*Юдкина Л.В., к.т.н.*

*доцент*

*кафедра финансов и кредита*

*Коробейник В.А.*

*ст. преподаватель*

*кафедра БУАС*

*Заочный финансово-экономический институт САФУ*

*Россия, г. Архангельск*

### **МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИКИ ДОХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Выручка и прибыль являются важнейшими факторами формирования рыночной стоимости организаций. Наблюдение за динамикой капитализации

публичных компаний РФ в сопоставлении с динамикой доходов от основной деятельности и финансовых результатов (прибыли) показывает, что в долгосрочном периоде маловероятно добиться роста рыночной стоимости компании без соответствующего роста выручки и прибыли. Таким образом, управленческие воздействия, обеспечивающие рост выручки и прибыли, являются эффективным фактором управления стоимостью компаний. В связи с этим моделирование рыночной стоимости компаний в зависимости от доходов и финансовых результатов является предметом многих исследований, применяющих различные подходы и методы. Их наиболее полный обзор представлен в работе Волкова Д.Л. [1].

В настоящей работе отражены результаты оценки регрессионных моделей стоимости и капитализации публичных компаний России, основанные на статистических исследованиях взаимосвязей данных показателей, выручки и финансовых результатов компаний.

Данное исследование является продолжением опубликованных ранее результатов Юдкиной Л.В. и Берлин Ю.И., Коробейника В.А. [2,3,4] и направлено на разработку статистических моделей, пригодных для прогнозирования стоимости публичных компаний России в зависимости от выручки и финансовых результатов. Представлены также модели, дополнительно (помимо выручки и прибыли) учитывающие факторы отраслевой принадлежности и принадлежности акций компаний к «голубым фишкам».

Для выполнения исследования сформированы базы данных выручки и финансовых результатов (прибылей/убытков) на основе публичной открытой информации, размещенной на сайтах российских компаний-эмитентов, а также базы данных капитализации и рыночной стоимости публичных компаний России по данным Московской биржи. Все показатели относятся к 2012 году, что позволило актуализировать и дополнить результаты ранее проведенных исследований [2,3,4]. Р

Основными положениями при формировании базы данных являются:

- Использование информации аудированной консолидированной отчетности по МСФО, а также отчетности по стандартам GAAP(США) как наиболее достоверно и полно отражающих показатели деятельности по группы в целом.

- Все данные по компаниям представлены в долларах США для устранения влияния рублевой инфляции. Если отчетность представлена в рублях или евро, произведен пересчет по соответствующим курсам валют по данным сайта Банка России.

- Данные о капитализации взяты на конец 2012 года.

- В качестве рыночной стоимости компании использован показатель EV (Enterprise Value), который определен по формуле:

$$EV = MC + ND,$$

где MC – капитализация (Market Capitalization);

ND – чистый долг (Net Debt), или обязательства за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

В выборки включены российские компании нефтегазового сектора, энергетические компании, телекоммуникационные, горнодобывающие и металлургические, предприятия нефтехимической и химической промышленности, транспорта, автомобилестроения, потребительского сектора и др. (за исключением финансового сектора), акции которых торгуются на МБ, при наличии доступной информации о финансовых показателях по международным стандартам. В таблице 1 представлена отраслевая принадлежность компаний выборки. На рисунках 1-4 показан вклад каждой отрасли в формирование общего объема изучаемых показателей.

Таблица 1 – Отраслевая принадлежность компаний, включенных в выборку

| Отрасль            | Число компаний |                     |
|--------------------|----------------|---------------------|
|                    | Единиц         | В процентах к итогу |
| Нефть и газ        | 5              | 11,4                |
| Энергетика         | 17             | 38,6                |
| Металлургия        | 6              | 13,6                |
| Машиностроение     | 3              | 6,8                 |
| Химия и нефтехимия | 4              | 9,1                 |
| Другие             | 9              | 20,5                |
| Всего              | 44             | 100                 |

Самую многочисленную группу в выборке составляют компании энергетического сектора, самую малочисленную – сектора машиностроения. Вклад машиностроительных компаний в общую сумму доходов и финансовых результатов не превышает 2 %. Но наибольший вклад в общую сумму доходов и финансовых результатов дают компании нефтегазового сектора (более 60 %), хотя их доля в выборке менее 12 %.

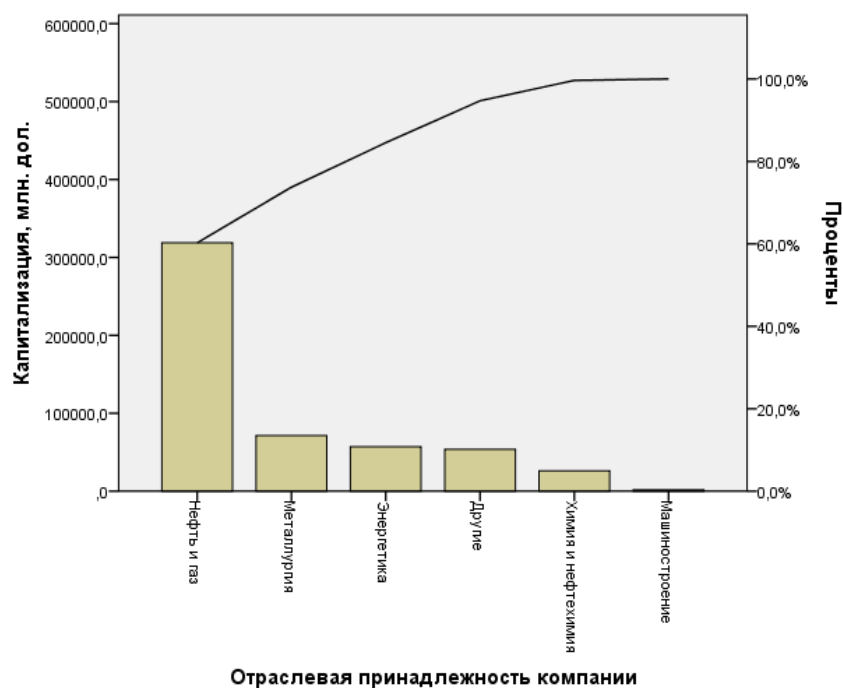


Рисунок 1 – Диаграмма Парето компаний выборки по капитализации

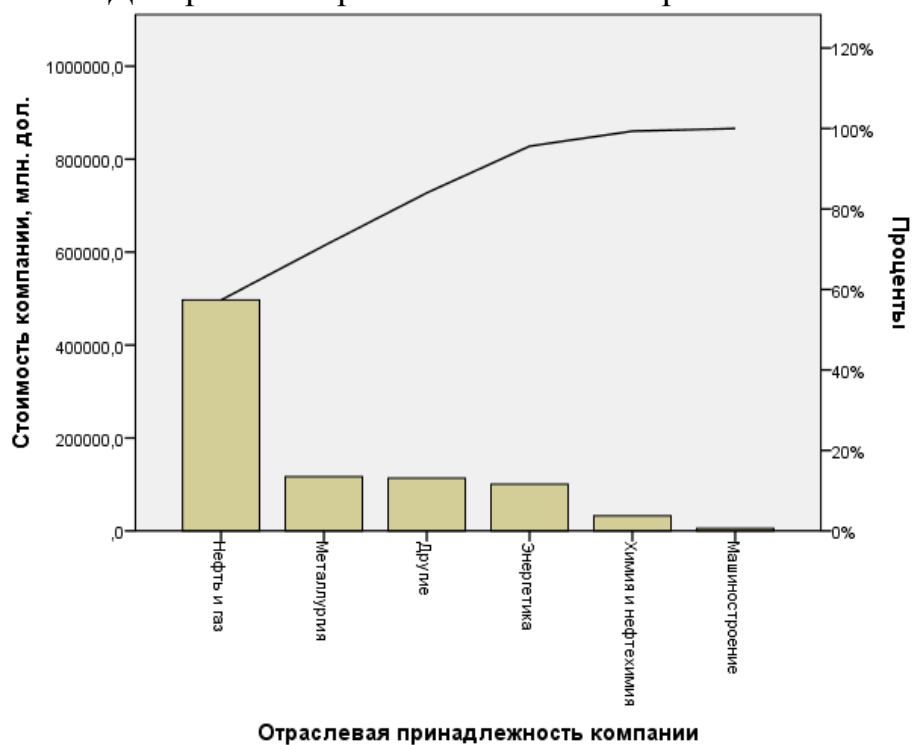


Рисунок 2 – Диаграмма Парето компаний выборки по стоимости компании



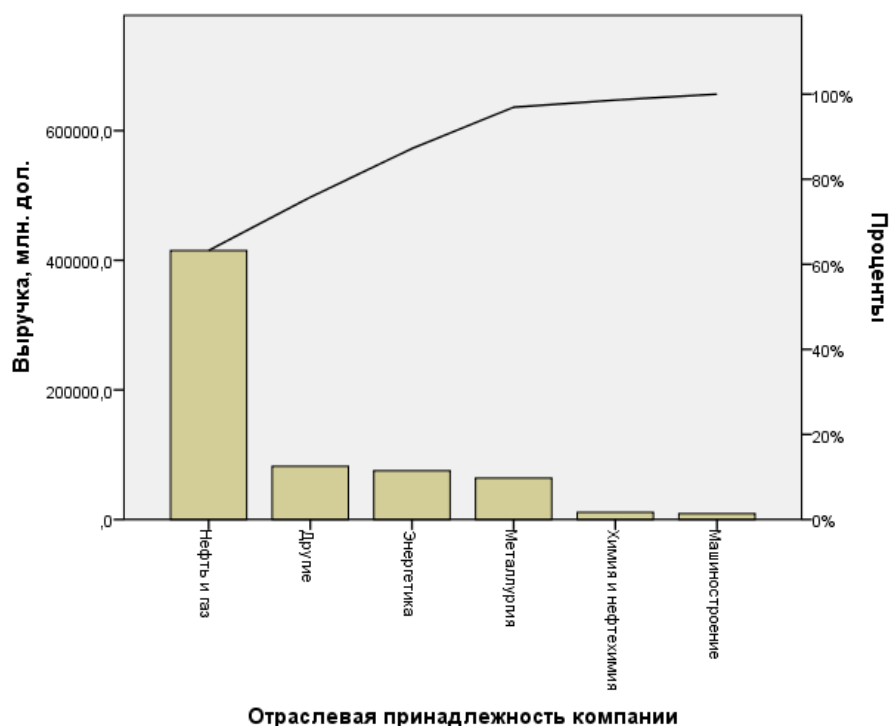


Рисунок 3 – Диаграмма Парето компаний выборки по выручке

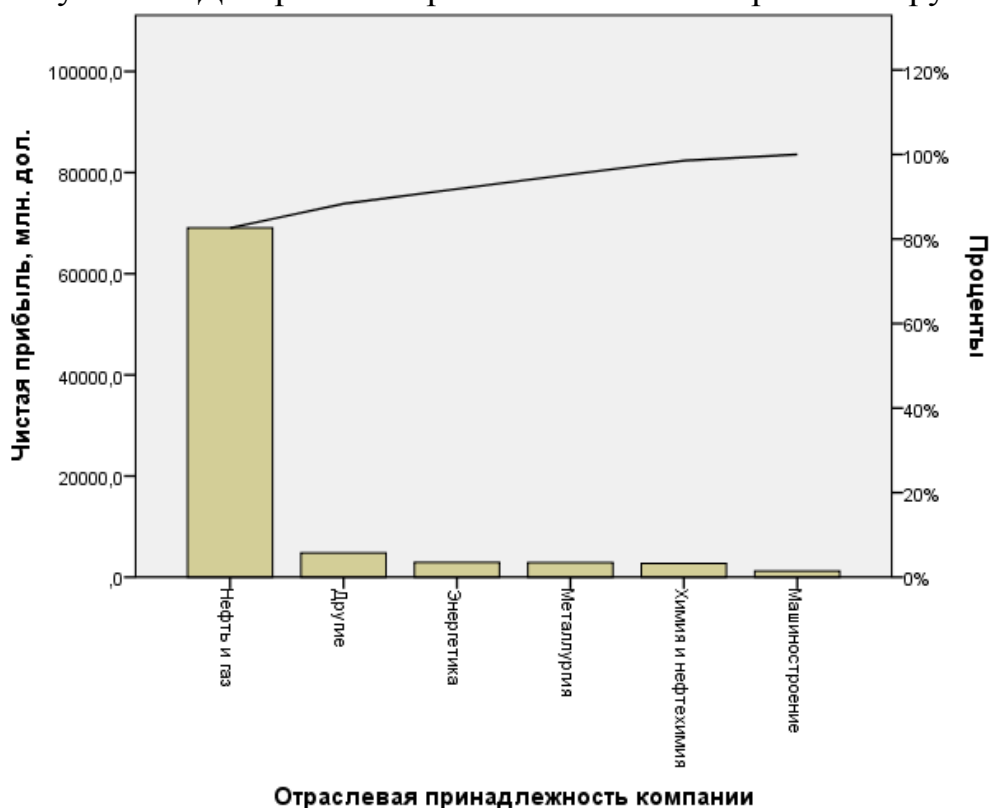


Рисунок 4 – Диаграмма Парето компаний выборки по чистой прибыли

В таблице 2 представлены описательные статистики совокупности компаний по изучаемым признакам.

Таблица 2 – Описательные статистики переменных

| Показатель                   | Количество компаний, ед. | Минимум | Максимум | Среднее значение | Медиана | Квартиль 1 | Квартиль 2 | Коэффициент вариации, % |
|------------------------------|--------------------------|---------|----------|------------------|---------|------------|------------|-------------------------|
| Капитализация, млн.долл.     | 44                       | 17,0    | 112004,7 | 12022,1          | 2231,0  | 654,6      | 11868,3    | 193,1                   |
| Стоимость активов, млн.долл. | 44                       | 185,0   | 397335,1 | 24136,5          | 5701,3  | 2486,8     | 18076,5    | 259,2                   |
| Выручка, млн.долл.           | 44                       | 139,5   | 153323,8 | 14915,8          | 4357,3  | 1972,1     | 12111,0    | 209,3                   |
| Чистая прибыль, млн.долл.    | 44                       | -1665,0 | 38957,3  | 1899,6           | 201,2   | 32,9       | 1060,4     | 327,8                   |
| Чистая прибыль>0, млн.долл.  | 38                       | 7,0     | 38957,3  | 2293,8           | 395,9   | 97,3       | 1134,1     | 288,6                   |
| Чистая прибыль<0, млн.долл.  | 6                        | -1665,0 | -51,2    | -597,2           | -457,9  | -859,9     | -91,1      | 107,7                   |

Как видно из таблицы, совокупность компаний разнородная, вариация всех показателей очень сильная (не только по всем компаниям вместе, но также отдельно в группах компаний с положительным и отрицательным финансовым результатом). Распределения всех показателей имеет существенную правостороннюю асимметрию (т.е. в выборке преобладают компании, у которых значение всех показателей меньше, чем среднее) и очень значительную вариацию. В частности, половина представленных компаний имеют капитализацию не более 2231,0 млн. долл., 25 % компаний имеют капитализацию менее 654,6 млн. долл., а 25 % компаний - более 11868,3 млн. долл. (за счет чего среднее значение капитализации по выборке составляет 12022,1 млн. долл.). У половины компаний стоимость не превышает 5701 млн. долл., при этом у 25 % компаний стоимость выше 18076,5 млн. долл. В выборке имеется 6 компаний с отрицательным финансовым результатом (чистый убыток): ОАО «Стальная группа Мечел», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «РУСГИДРО», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «ОПИН», ОАО «ТГК-5».

Асимметричное распределение компаний по изучаемым признакам иллюстрируют ящичные диаграммы, приведенные на рисунках 5-6.

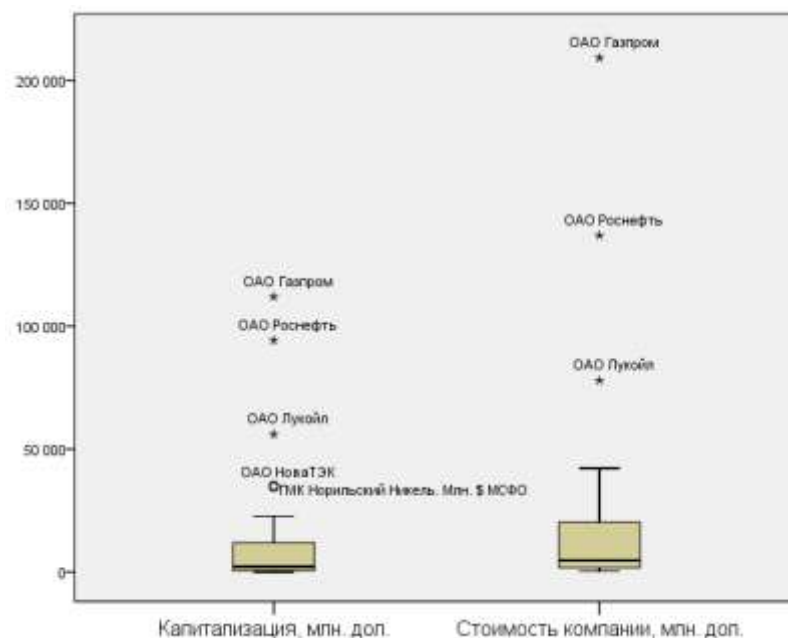


Рисунок 5 – Ящичные диаграммы компаний выборки по капитализации и стоимости

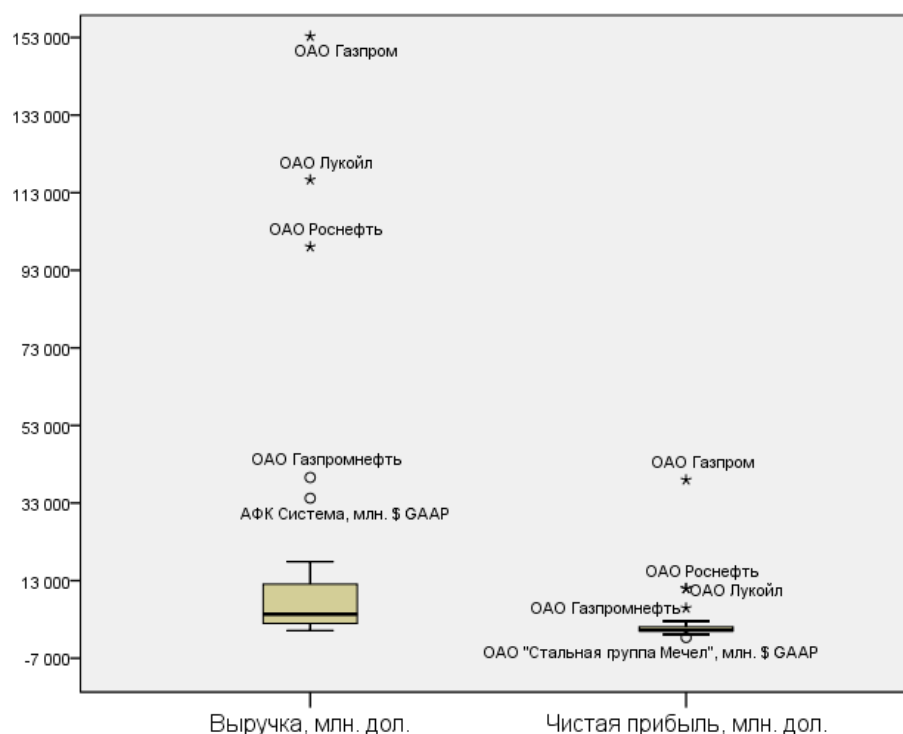


Рисунок 6 – Ящичные диаграммы компаний выборки по выручке и чистой прибыли

На рисунках 5-6 видно, что рыночные и финансовые показатели компаний «Газпром», «Лукойл», «Роснефть» значительно отличаются от других. Кроме того, по объему чистой прибыли значительное отличие имеет компания «Газпромнефть». Минимальную чистую прибыль, также

выходящую за 1,5 квартильных размаха в отрицательную сторону, имеет компания «Мечел».

В таблице 3 представлены результаты проверки гипотезы о нормальном распределении изучаемых переменных.

Таблица 3 – Результаты проверки характера распределения изучаемых признаков

Критерии нормального распределения

| Показатель                  | Колмогорова-Смирнова <sup>а</sup> |        |            | Критерий Шапиро-Уилка |        |            |
|-----------------------------|-----------------------------------|--------|------------|-----------------------|--------|------------|
|                             | Статистика                        | ст.св. | Значимость | Статистика            | ст.св. | Значимость |
| Капитализация, млн.дол.     | ,292                              | 37     | ,000       | ,583                  | 37     | ,000       |
| Стоимость активов, млн.дол. | ,370                              | 37     | ,000       | ,379                  | 37     | ,000       |
| Выручка, млн.дол.           | ,388                              | 37     | ,000       | ,488                  | 37     | ,000       |
| Чистая прибыль, млн.дол.    | ,382                              | 37     | ,000       | ,362                  | 37     | ,000       |
| LN_капитализация**          | ,106                              | 37     | ,200*      | ,971                  | 37     | ,425       |
| LN_стоимость активов        | ,120                              | 37     | ,194       | ,958                  | 37     | ,178       |
| LN_выручка                  | ,136                              | 37     | ,082       | ,941                  | 37     | ,049       |
| LN_чистая прибыль           | ,076                              | 37     | ,200*      | ,989                  | 37     | ,963       |

\* Это нижняя граница истинной значимости.

а. Коррекция значимости Лилефорса

\*\* LN\_ – натуральный логарифм соответствующего показателя

Результаты таблицы 3 показывают, что закон распределения всех показателей соответствует логарифмически нормальному (на уровне значимости 0,05).

На рисунке 7 представлены результаты проверки гипотезы о влиянии отраслевой принадлежности компании на изучаемые показатели. Поскольку распределения всех показателей значимо отличаются от закона нормального распределения, для проверки гипотезы о различиях используется непараметрический критерий Краскела-Уоллеса.

| Итоги по проверке гипотезы                                          |                                                                                                                   |                                                   |       |                               |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------|-------------------------------|
|                                                                     | Нулевая гипотеза                                                                                                  | Критерий                                          | Знач. | Решение                       |
| 1                                                                   | Распределение Капитализация, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.      | Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок | ,003  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 2                                                                   | Распределение Стоимость компании, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании. | Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок | ,003  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 3                                                                   | Распределение Выручка, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.            | Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок | ,008  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 4                                                                   | Распределение Чистая прибыль, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.     | Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок | ,008  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05. |                                                                                                                   |                                                   |       |                               |

Рисунок 7 – Результаты проверки гипотезы о различиях компаний разных отраслей по изучаемым признакам

Результаты, приведенные на рисунке 5, свидетельствуют о том, что капитализация/стоимость и финансовые результаты компании зависят от ее отраслевой принадлежности (на уровне значимости 0,05). Апостериорные сравнения уточняют различия между компаниями отдельных отраслей, таблица 4

Таблица 4 – Парные различия компаний разных отраслей на уровне значимости <0,05

| Показатель             | Имеются значимые различия на уровне значимости <0,05 между отраслями |                |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------|
| Капитализация компании | Нефть и газ                                                          | Энергетика     |
|                        |                                                                      | Машиностроение |
|                        |                                                                      | Другие         |
| Стоимость компании     | Нефть и газ                                                          | Энергетика     |
|                        |                                                                      | Машиностроение |
| Выручка                | Нефть и газ                                                          | Энергетика     |
| Чистая прибыль         | Нефть и газ                                                          | Энергетика     |

Таким образом, по уровню капитализации, стоимости компании, выручке и чистой прибыли имеются попарные различия в группах нефтегазовых и энергетических компаний, а также нефтегазовых и машиностроительных компаний. Компании, отнесенные к группе «другие», также отличаются от компаний нефтегазового сектора по уровню капитализации. Других попарных различий в указанных показателях у компаний, относящихся к разным отраслям, на уровне значимости 0,05 не отмечено. Фактор отрасли может быть использован при моделировании

зависимости капитализации/стоимости компании от ее финансовых результатов.

На рисунке 8 представлены результаты проверки различий по уровню капитализации, стоимости активов и финансовых результатов в группах компаний, выделенных по принадлежности к «голубым фишкам». Поскольку распределения всех показателей значимо отличаются от закона нормального распределения, для проверки гипотезы используется непараметрический критерий Манна-Уитни (при малой численности групп его точный аналог).

| Итоги по проверке гипотезы                                          |                                                                                                |                                                |                       |                               |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------|
|                                                                     | Нулевая гипотеза                                                                               | Критерий                                       | Знач.                 | Решение                       |
| 1                                                                   | Распределение Капитализация, млн. дол. является одинаковым для категорий "Голубые фишки".      | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $*2,89 \cdot 10^{-5}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 2                                                                   | Распределение Стоимость компании, млн. дол. является одинаковым для категорий "Голубые фишки". | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $*2,37 \cdot 10^{-5}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 3                                                                   | Распределение Выручка, млн. дол. является одинаковым для категорий "Голубые фишки".            | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $*5,09 \cdot 10^{-5}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 4                                                                   | Распределение Чистая прибыль, млн. дол. является одинаковым для категорий "Голубые фишки".     | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | ,002*                 | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05. |                                                                                                |                                                |                       |                               |
| Приводится точная значимость критерия.                              |                                                                                                |                                                |                       |                               |

Рисунок 8 – Результаты проверки гипотезы о влиянии статуса «голубые фишки» на рыночные и финансовые показатели компании

Результаты, приведенные на рисунке 8, свидетельствуют о том, что капитализация/стоимость, а также финансовые результаты компании зависят от наличия у компании статуса «голубые фишки».

Проверим взаимосвязь отраслевой принадлежности и статуса «голубые фишки». Так как оба фактора выражены номинальными переменными, проверка наличия взаимосвязи проводится на основе критерия Хи-квадрат (его точного аналога, вычисленного по методу Монте-Карло). Результаты проверки представлены в таблицах 5-6.

Таблица 5 – Таблица сопряженности по отраслевой принадлежности и статусу «голубые фишки»

| Статус<br>"Голубые<br>фишки" | Отраслевая принадлежность компании |            |             |                |                       |        | Всего |
|------------------------------|------------------------------------|------------|-------------|----------------|-----------------------|--------|-------|
|                              | Нефть<br>и газ                     | Энергетика | Металлургия | Машиностроение | Химия и<br>нефтехимия | Другие |       |
| Нет                          | 2                                  | 15         | 4           | 3              | 4                     | 7      | 35    |
| Да                           | 3                                  | 2          | 2           | 0              | 0                     | 2      | 9     |
| Всего                        | 5                                  | 17         | 6           | 3              | 4                     | 9      | 44    |



Таблица 6 – Результаты расчета критерия Хи-квадрат

| Показатель                             | Значение           | ст.св. | Асимптотическая<br>значимость (2-<br>сторонняя) | Значимость Монте-Карло (2-<br>сторонняя) |                               |                    |
|----------------------------------------|--------------------|--------|-------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------|--------------------|
|                                        |                    |        |                                                 | Знач.                                    | 95% доверительный<br>интервал |                    |
|                                        |                    |        |                                                 |                                          | Нижняя<br>граница             | Верхняя<br>граница |
| Хи-квадрат<br>Пирсона                  | 8,024 <sup>a</sup> | 5      | ,155                                            | ,143 <sup>b</sup>                        | ,136                          | ,150               |
| Количество<br>допустимых<br>наблюдений | 44                 |        |                                                 |                                          |                               |                    |

а. Для числа ячеек 10 (83,3%) предполагается значение, меньше 5. Минимальное предполагаемое число равно ,61.

б. Основано на выборке таблиц 10000 с начальным значением 2000000.

Поскольку в таблице 6 двусторонняя значимость Монте-Карло  $0,143 > 0,05$ , можно сделать вывод, что фактор отраслевой принадлежности компании не влияет на статус «голубые фишки».

Таким образом, отраслевая принадлежность и статус «голубые фишки» влияют на моделируемые рыночные показатели компании, так что отрасль и статус компании можно рассматривать как фактор и включать в модели.

Учитывая логнормальное распределение изучаемых показателей, при моделировании зависимости капитализации/стоимости от представленных факторов на основе линейного регрессионного анализа будут построены логарифмические уравнения вида:

$$LN(Капитализация) = B_0 + B_1 \cdot LN(фактор),$$

что соответствует экспоненциальной зависимости:

$$Капитализация = e^{B_0} \cdot фактор^{B_1}$$

В таких моделях коэффициент регрессии  $B_1$  является коэффициентом эластичности и показывает, на сколько процентов изменяется капитализация / стоимость компании при изменении фактора на 1 %.

Факторы «выручка» и «чистая прибыль» являются мультиколлинеарными (линейный коэффициент корреляции  $r = 0,90$ , коэффициент роста дисперсии  $VIF=4,3 \approx 5$ , а в модели без константы  $VIF=27,5 > 5$ ), включить оба фактора в модель не представляется возможным, поэтому будут построены однофакторные модели.

Отраслевая принадлежность компании является номинальным фактором, поэтому в модель будет включена как набор dummy-переменных.

За базовый уровень принята принадлежность к нефтегазовому сектору. Коэффициент регрессии при *dummy* показывает, на сколько единиц значение отклика при данном уровне номинального фактора больше (меньше), чем значение отклика при базовом значении номинального фактора.

Поскольку логарифм отрицательного числа не существует, при оценке модели зависимости капитализации/стоимости от чистой прибыли рассматриваются только компании с положительным финансовым результатом. Результаты моделирования представлены в таблицах 7-11.

Таблица 7 – Результаты оценки регрессии логарифма капитализации, фактор – логарифм выручки

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,856 <sup>a</sup> | ,732      | ,726                        | 1,11229                   |

a. Предикторы: (константа), LN\_выр

b. Зависимая переменная: LN\_кап

**ANOVA**

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F       | Знач. |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|---------|-------|
| 1 Регрессия | 142,131         | 1      | 142,131         | 114,883 | ,000  |
| Остаток     | 51,962          | 42     | 1,237           |         |       |
| Всего       | 194,093         | 43     |                 |         |       |

**Коэффициенты**

| Модель |             | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|--------|-------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|        |             | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1      | (Константа) | -2,263                           | ,952               |                                | -2,377 | ,022  | -4,185                             | -,342           |
|        | LN_выр      | 1,191                            | ,111               | ,856                           | 10,718 | ,000  | ,966                               | 1,415           |

Результаты таблицы 7 говорят о том, что получено уравнение:

$$LN(Капитализация) = -2,263 + 1,191 \cdot LN(Выручка)$$

Полученное уравнение является адекватным на уровне значимости 0,05 (значимость F менее 0,05). Коэффициент детерминации  $R^2=0,732>0,7$  говорит о практической пригодности уравнения. Остатки уравнения соответствуют требованиям (значимость критерия Шапиро-Уилка  $0,4>0,05$ , т.е. распределение остатков соответствует нормальному закону), диаграмма рассеяния остатков, показывающая отсутствие зависимости остатков от

теоретических значений отклика (т.е. отсутствие гетероскедастичности остатков), представлена на рисунке 9. Средняя относительная ошибка модели составляет 13,7%.

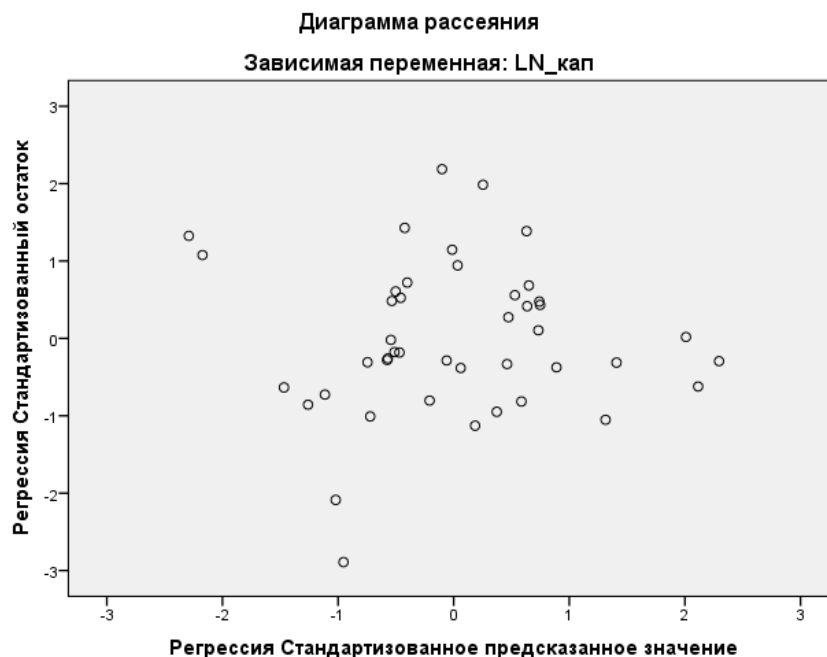


Рисунок 9 – Диаграмма рассеяния остатков от расчетных значений отклика для уравнения регрессии

$$LN(Капитализация) = -2,263 + 1,191 \cdot LN(Выручка)$$

Полученная модель соответствует экспоненциальной зависимости:

$$Капитализация = 0,104 \cdot Выручка^{1,191},$$

которая говорит о том, что при увеличении выручки на 1 % капитализация в среднем увеличивается на 1,2 %.

Отраслевая принадлежность и статус «голубые фишки» не оказывают влияния на капитализацию компании.

Аналогичное оценивание проведено для взаимосвязи капитализации и чистой прибыли, а также для стоимости компании и выручки/чистой прибыли. Все полученные уравнения являются адекватными и практически значимыми. Результаты представлены ниже.

Таблица 8 – Результаты оценки регрессии логарифма капитализации, факторы – логарифм чистой прибыли и отраслевая принадлежность

**Сводка для модели<sup>c,d</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат <sup>b</sup> | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,994 <sup>a</sup> | ,988                   | ,986                        | ,97917                    |

а. Предикторы: Другие, Химия и нефтехимия, Машиностроение, Металлургия, Энергетика, LN\_чп

б. Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариабельности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к R-квадрат для моделей, включающих в себя свободный член.

с. Зависимая переменная: LN\_кап

д. Линейная регрессия через начало координат

#### ANOVA<sup>a,b</sup>

| Модель      | Сумма квадратов       | ст.св. | Средний квадрат | F       | Знач.             |
|-------------|-----------------------|--------|-----------------|---------|-------------------|
| 1 Регрессия | 2485,292              | 6      | 414,215         | 432,026 | ,000 <sup>c</sup> |
| Остаток     | 30,681                | 32     | ,959            |         |                   |
| Всего       | 2515,972 <sup>d</sup> | 38     |                 |         |                   |

а. Зависимая переменная: LN\_кап

б. Линейная регрессия через начало координат

с. Предикторы: Другие, Химия и нефтехимия, Машиностроение, Металлургия, Энергетика, LN\_чп

д. Эта полная сумма квадратов не скорректирована с учетом константы, так как эта константа равна нулю для регрессии, проходящей через начало координат.

#### Коэффициенты

| Модель             | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты |        | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|--------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|                    | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           | t      |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 LN_чп            | 1,163                            | ,044               | ,887                           | 26,180 | ,000  | 1,073                              | 1,253           |
| Энергетика         | 1,532                            | ,337               | ,114                           | 4,544  | ,000  | ,845                               | 2,218           |
| Металлургия        | 1,420                            | ,579               | ,057                           | 2,455  | ,020  | ,242                               | 2,599           |
| Машиностроение     | -,699                            | ,616               | -,024                          | -1,134 | ,265  | -1,954                             | ,556            |
| Химия и нефтехимия | ,133                             | ,561               | ,005                           | ,237   | ,814  | -1,011                             | 1,277           |
| Другие             | 1,379                            | ,418               | ,078                           | 3,301  | ,002  | ,528                               | 2,230           |

Результаты таблицы 8 говорят о том, что при увеличении чистой прибыли на 1 % капитализация в среднем увеличивается на 1,2 %. При этом при прочих равных условиях капитализация энергетической компании будет выше в среднем в 4,6 раза, чем капитализация компании нефетгазового сектора; капитализация металлургической компании будет выше в среднем в 4,1 раза, чем капитализация компании нефетгазового сектора, а

капитализация компаний, отнесенных к группе «другие», будет выше в 4 раза. Различий в капитализации нефетгазовых, машиностроительных и химических компаний на уровне значимости 0,05 не выявлено. Чистая прибыль оказывает на значение капитализации большее влияние, чем отраслевая принадлежность (сравнение силы влияния факторов на отклик проводится по стандартизованным коэффициентам регрессии).

Средняя относительная ошибка модели составляет 10,7%.

Таблица 9 – Результаты оценки регрессии логарифма стоимости, факторы – логарифм выручки и отраслевая принадлежность

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,950 <sup>a</sup> | ,902      | ,886                        | ,54843                    |

а. Предикторы: (константа), Другие, Химия и нефтехимия, Машиностроение, Металлургия, LN\_выр, Энергетика

б. Зависимая переменная: LN\_стоим

**ANOVA**

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F      | Знач.             |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------------------|
| 1 Регрессия | 99,819          | 6      | 16,637          | 55,312 | ,000 <sup>b</sup> |
| Остаток     | 10,828          | 36     | ,301            |        |                   |
| Всего       | 110,647         | 42     |                 |        |                   |

**Коэффициенты**

| Модель             | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты |        | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|--------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|                    | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           | т      |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 (Константа)      | 1,862                            | ,834               |                                | 2,232  | ,032  | ,170                               | 3,554           |
| LN_выр             | ,863                             | ,073               | ,821                           | 11,799 | ,000  | ,714                               | 1,011           |
| Энергетика         | -,631                            | ,351               | -,192                          | -1,798 | ,081  | -1,342                             | ,081            |
| Металлургия        | -,053                            | ,354               | -,011                          | -,149  | ,882  | -,771                              | ,665            |
| Машиностроение     | -1,113                           | ,462               | -,177                          | -2,408 | ,021  | -2,050                             | -,176           |
| Химия и нефтехимия | -1,096                           | ,474               | -,174                          | -2,311 | ,027  | -2,059                             | -,134           |
| Другие             | -,343                            | ,374               | -,087                          | -,916  | ,366  | -1,102                             | ,416            |

Результаты говорят о том, что получено адекватное и точное (средняя относительная ошибка 4,8 %) уравнение:

$$LN(\text{Стоимость}) = 1,862 + 0,863 \cdot LN(\text{Выручка}) - 0,631 \text{Энергетика} - 0,053 \text{Металлургия} - 1,113 \text{Машиностроение} - 1,096 \text{Химия} - 0,34 \text{Другие}$$

Данная модель показывает, что при увеличении выручки на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 0,9 %. При прочих равных условиях стоимость машиностроительной компании, а также компании сектора химии и нефтехимии меньше, чем стоимость компании нефтегазового сектора (в среднем на 67 %). Объем выручки оказывает на значение капитализации большее влияние, чем отраслевая принадлежность. Компании остальных выделенных здесь отраслей на уровне 0,05 не отличаются по стоимости от компаний нефтегазового сектора.

Таблица 10 – Результаты оценки регрессии логарифма стоимости, факторы – логарифм чистой прибыли и отраслевая принадлежность

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,940 <sup>a</sup> | ,884      | ,862                        | ,61454                    |

а. Предикторы: (константа), Другие, Машиностроение, LN\_чп, Химия и нефтехимия, Metallургия, Энергетика

б. Зависимая переменная: LN\_стоим

**ANOVA**

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F      | Знач. |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------|
| 1 Регрессия | 89,280          | 6      | 14,880          | 39,400 | ,000  |
| Остаток     | 11,707          | 31     | ,378            |        |       |
| Всего       | 100,988         | 37     |                 |        |       |

**Коэффициенты**

| Модель             | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|--------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|                    | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
|                    |                                  |                    |                                |        |       |                                    |                 |
| 1 (Константа)      | 4,702                            | ,722               |                                | 6,514  | ,000  | 3,230                              | 6,174           |
| LN_чп              | ,720                             | ,073               | ,872                           | 9,839  | ,000  | ,571                               | ,870            |
| Энергетика         | -,135                            | ,451               | -,040                          | -,300  | ,766  | -1,055                             | ,784            |
| Металлургия        | ,208                             | ,442               | ,039                           | ,470   | ,642  | -,693                              | 1,109           |
| Машиностроение     | -1,235                           | ,521               | -,204                          | -2,371 | ,024  | -2,297                             | -,173           |
| Химия и нефтехимия | -1,236                           | ,465               | -,233                          | -2,660 | ,012  | -2,183                             | -,288           |



|        |      |      |      |      |      |       |       |
|--------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Другие | ,155 | ,450 | ,039 | ,346 | ,732 | -,762 | 1,073 |
|--------|------|------|------|------|------|-------|-------|

Результаты говорят о том, что получено адекватное и точное (средняя относительная ошибка 5,1 %) уравнение:

$$LN(\text{Стоимость}) = 4,702 + 0,720 \cdot LN(\text{Чистая \_ прибыль}) - 0,135 \text{Энергетика} + \\ + 0,208 \text{Металлургия} - 1,235 \text{Машиностроение} - 1,236 \text{Химия} + 0,155 \text{Другие}$$

Таким образом, при увеличении чистой прибыли на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 0,7 %. При прочих равных условиях стоимость машиностроительной компании, а также компании сектора химии и нефтехимии меньше, чем стоимость компании нефтегазового сектора (в среднем на 71 %). Компании остальных выделенных здесь отраслей на уровне 0,05 не отличаются по стоимости от компаний нефтегазового сектора. Объем чистой прибыли оказывает на значение капитализации большее влияние, чем отраслевая принадлежность.

Построим отдельно модель для анализа влияния на стоимость компании рыночного фактора - статуса «голубые фишки», таблица 11.

Таблица 11 – Результаты оценки регрессии логарифма стоимости, факторы – логарифм чистой прибыли и статус «голубые фишки»

#### Сводка для модели<sup>б</sup>

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,923 <sup>а</sup> | ,852      | ,843                        | ,63296                    |

а. Предикторы: (константа), "Голубые фишки", LN\_чп

б. Зависимая переменная: LN\_стоим

#### ANOVA

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F      | Знач. |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------|
| 1 Регрессия | 78,376          | 2      | 39,188          | 97,816 | ,000  |
| Остаток     | 13,622          | 34     | ,401            |        |       |
| Всего       | 91,998          | 36     |                 |        |       |

#### Коэффициенты

| Модель          | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|-----------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|                 | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 (Константа)   | 4,888                            | ,362               |                                | 13,519 | ,000  | 4,153                              | 5,623           |
| LN_чп           | ,637                             | ,065               | ,805                           | 9,857  | ,000  | ,505                               | ,768            |
| "Голубые фишки" | ,689                             | ,313               | ,180                           | 2,201  | ,035  | ,053                               | 1,325           |

Результаты говорят о том, что получено адекватное и точное (средняя относительная ошибка 5,6 %) уравнение:

$LN(Стоимость) = 4,888 + 0,637 \cdot LN(Чистая\_прибыль) + 0,689 \cdot Голубые\_фишки$ ,  
что дает следующую модель для стоимости компании

$$Стоимость = 132,6 \cdot Чистая\_прибыль^{0,637} \cdot e^{0,689 \cdot Голубые\_фишки}$$

Данная модель показывает, что при увеличении чистой прибыли на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 0,6 %. При прочих равных условиях у компаний, отнесенных к «голубым фишкам», стоимость выше (в среднем в  $e^{0,689} = 1,99$  раза, т.е. на 99 %), чем у компаний, не имеющих такого статуса.

Модели, полученные в результате корреляционно-регрессионного анализа, могут быть использованы для прогнозирования, а также для принятия стратегических решений. Особенно это актуально для публичных компаний, придерживающихся концепции Value-Based Management.

Значения капитализации и стоимости компаний, рассчитанные с использованием приведенных моделей, можно также использовать для обоснования «справедливой» оценки стоимости и выявления переоцененных и недооцененных рынком компаний посредством сравнения «справедливой» моделированной и рыночной стоимости, что имеет практическое значение при принятии инвестиционных решений на фондовом рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. – 2-е изд. – Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб. Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом С.-Петерб. Гос. Ун-та, 2008. С.10.
2. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Корреляционный анализ взаимосвязей показателей динамики капитализации и эффективности деятельности публичных российских компаний. Финансы и кредит, 9 (945) – 2009, март, с.16-21. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
3. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Исследование взаимосвязей показателей роста и капитализации публичных компаний России. Финансы и кредит, 30 (414) – 2010, август, с.22-34. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
4. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И., Коробейник В.А. Регрессионные модели рыночной стоимости публичных компаний России. Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ: материалы международной научно-практической конференции (30 ноября 2011 г.) – в 3-х частях. – ч.1. / Отв. ред. Л.А. Тягунова. - Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2011.-262 с., с. 236-240.

Берлин Ю.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра БУАС  
Юдкина Л.В., к.т.н.  
доцент  
кафедра финансов и кредита  
ЗФЭИ САФУ  
Россия, г. Архангельск

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ РФ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

В работах [1, 2], выполненных по данным финансовой отчетности 2012 г. публичных компаний нефинансового сектора РФ, было показано, что при моделировании капитализации и стоимости компаний их финансовые показатели (стоимость активов, собственный капитал, выручка и чистая прибыль) являются мультиколлинеарными факторами (линейный коэффициент корреляции  $r > 0,8$ , коэффициент роста дисперсии  $VIF > 5$ ), что соответствует экономической природе данных показателей.

Мультиколлинеарность не позволяет одновременно включать эти финансовые показатели как факторы в уравнение регрессии, поэтому были построены однофакторные регрессионные модели вида:

$$LN(\text{Капитализация} / \text{Стоимость}_\text{компания}) = B_0 + B_1 \cdot LN(\text{фактор}),$$

что для исходных показателей означает модель:

$$\text{Капитализация} / \text{Стоимость}_\text{компания} = e^{B_0} \cdot \text{фактор}^{B_1}.$$

Кроме указанных выше факторов, в модели было учтено влияние отраслевой принадлежности компании с помощью dummy-переменных (базой является нефтегазовый сектор). Результаты оценки уравнений регрессии приведены в таблицах 1-2.

Таблица 1 – Результаты оценивания однофакторных линейно-логарифмических моделей для отклика капитализация компании

| Фактор              | Константа $B_0$<br>(значимая на уровне 0,05) | Коэффициент регрессии $B_1$<br>(коэффициент эластичности) | Значимые на уровне 0,05 коэффициенты для dummy | Коэффициент детерминации $R^2$ , % | Средняя относительная ошибка модели (mare), % |
|---------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Активы              |                                              | 1,245                                                     | -                                              | 76,9                               | 13,0                                          |
| Собственный капитал | -2,162                                       | 1,207                                                     | -                                              | 77,4                               | 12,3                                          |
| Выручка             | -2,263                                       | 1,191                                                     | -                                              | 73,2                               | 13,7                                          |
| Чистая              | -                                            | 1,163                                                     | Энергетика=                                    | 98,6*                              | 10,7                                          |

| Фактор  | Констант<br>а $B_0$<br>(значима<br>на уровне<br>0,05) | Коэффициент<br>регрессии $B_1$<br>(коэффициен<br>т эластичности<br>) | Значимые на<br>уровне 0,05<br>коэффициент<br>ы для dummy | Коэффициент<br>детерминаци<br>и $R^2$ , % | Средняя<br>относительна<br>я ошибка<br>модели<br>(mare), % |
|---------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| прибыль |                                                       |                                                                      | 1,532<br>Металлургия=<br>1,420<br>Другие= 1,379          |                                           |                                                            |

\*Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариабельности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к  $R^2$  для моделей, включающих в себя свободный член

Таблица 1 – Результаты оценивания однофакторных линейно-логарифмических моделей для отклика *стоимость компании*

| Фактор                  | Констант<br>а $B_0$<br>(значима<br>я на уровне<br>0,05) | Коэффициен<br>т регрессии<br>$B_1$<br>(коэффициен<br>т эластичност<br>и) | Значимые на<br>уровне 0,05<br>коэффициенты<br>для dummy           | Коэффициен<br>т детерминаци<br>и $R^2$ , % | Средняя<br>относительна<br>я ошибка<br>модели mare,<br>% |
|-------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Активы                  | -                                                       | ,981                                                                     | -                                                                 | 99,7*                                      | 4,8                                                      |
| Собственны<br>й капитал | -                                                       | 1,026                                                                    | Другие=0,900                                                      | 99,6*                                      | 5,1                                                      |
| Выручка                 | 1,862                                                   | ,863                                                                     | Машиностроение<br>=<br>-1,113<br>Химия и<br>нефтехимия=-<br>1,096 | 90,2                                       | 4,8                                                      |
| Чистая<br>прибыль       | 4,702                                                   | ,720                                                                     | Машиностроение<br>=<br>-1,235<br>Химия и<br>нефтехимия=<br>-1236  | 86,2                                       | 5,1                                                      |

\*Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариабельности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к  $R^2$  для моделей, включающих в себя свободный член

Для преодоления проблемы мультиколлинеарности, чтобы не удалять факторные переменные из регрессионных моделей, используем регрессионный анализ главных компонент [3]. Для его применения сначала необходимо воспользоваться факторным анализом (на основе метода

главных компонент), чтобы «свернуть» указанные 4 фактора в новые переменные – главные компоненты, которые определяются как линейные функции фактических переменных. Результаты применения факторного анализа представлены ниже.

Таблица 3 – Результаты применения факторного анализа

**КМО и критерий Бартлетта**

|                                                        |         |
|--------------------------------------------------------|---------|
| Мера адекватности выборки Кайзера-Майера-Олкина (КМО). | ,763    |
| Критерий сферичности Бартлетта                         | 420,249 |
| Примерная Хи-квадрат                                   | 6       |
| ст.св.                                                 |         |
| Знач.                                                  | ,000    |

**Объясненная совокупная дисперсия**

| Компонент | Начальные собственные значения |             |             | Суммы квадратов нагрузок извлечения |             |             |
|-----------|--------------------------------|-------------|-------------|-------------------------------------|-------------|-------------|
|           | Всего                          | % дисперсии | Суммарный % | Всего                               | % дисперсии | Суммарный % |
| 1         | 3,823                          | 95,578      | 95,578      | 3,823                               | 95,578      | 95,578      |
| 2         | ,154                           | 3,856       | 99,434      |                                     |             |             |
| 3         | ,020                           | ,493        | 99,927      |                                     |             |             |
| 4         | ,003                           | ,073        | 100,000     |                                     |             |             |

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

**Матрица компонентов<sup>а</sup>**

|                                | Компонент |
|--------------------------------|-----------|
|                                | 1         |
| Стоимость активов, млн. дол.   | ,992      |
| Собственный капитал, млн. дол. | ,989      |
| Выручка, млн. дол.             | ,939      |
| Чистая прибыль, млн. дол.      | ,989      |

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

а. Извлечено компонентов - 1.

**Матрица коэффициентов значений компонентов**

|                                | Компонент |
|--------------------------------|-----------|
|                                | 1         |
| Стоимость активов, млн. дол.   | ,259      |
| Собственный капитал, млн. дол. | ,259      |
| Выручка, млн. дол.             | ,246      |
| Чистая прибыль, млн. дол.      | ,259      |

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

Оценки компонентов.

Результаты таблицы 3 и график на рисунке 1 показывают, что данные факторы целесообразно «свернуть» в одно компоненту (только у первой компоненты собственное значение превышает 1). Мера адекватности ( $>0,5$ ) и значимый на уровне 0,05 критерий сферичности Бартлетта говорят о применимости метода главных компонент к выбранным переменным.

Исходные переменные и новая компонента связаны очень тесно (коэффициенты корреляции каждой их исходных переменных и компоненты более 0,9). Новая компонента характеризует 95,6 % (более 70 %) вариации переменных.

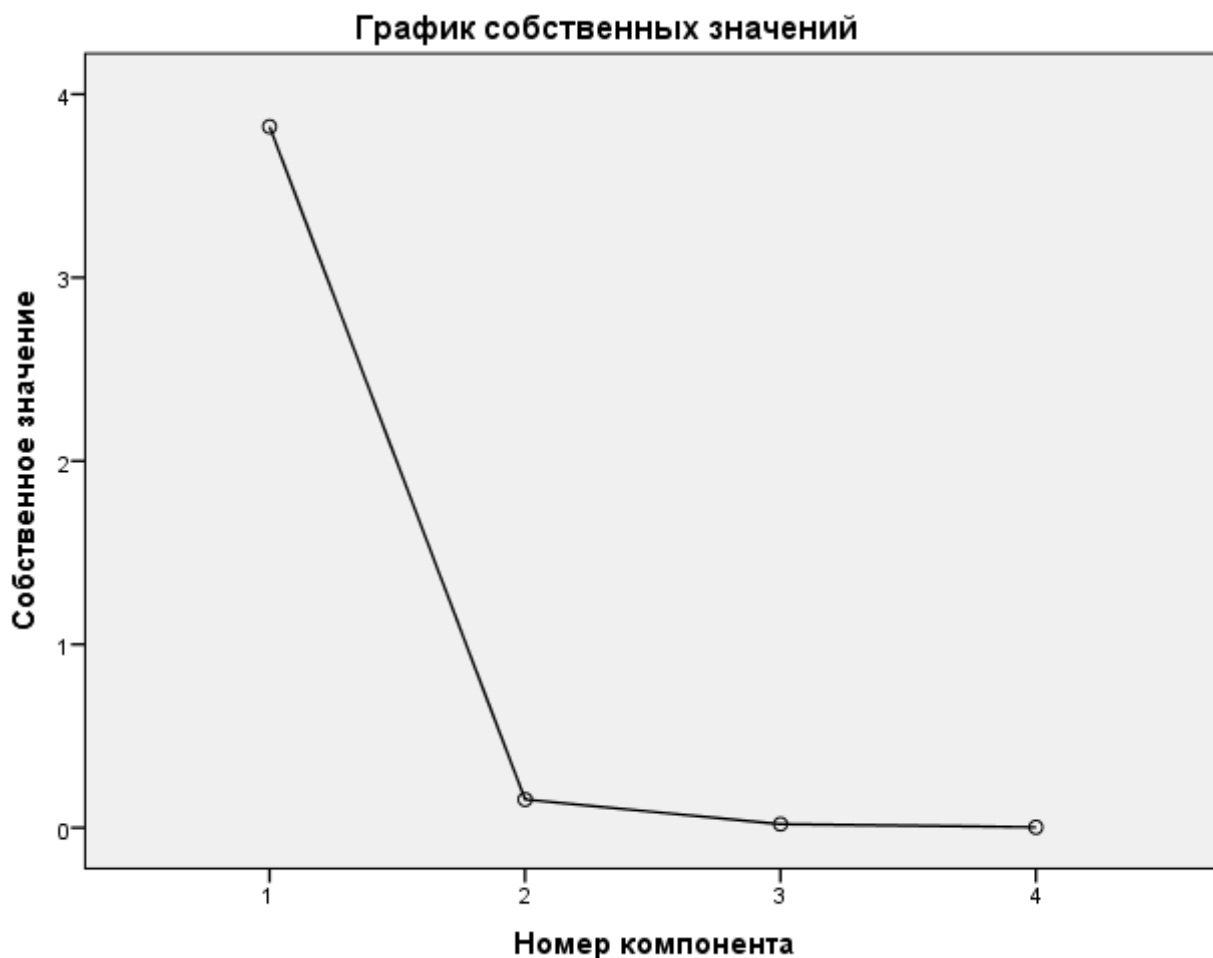


Рисунок 1 – График собственных значений компонент

Таким образом, методом факторного анализа получили новую компоненту, которая вычисляется следующим образом:

$$\text{Компонента} = 0,259\text{СА} + 0,259\text{СК} + 0,246\text{В} + 0,259\text{ЧП},$$

где СА, СК, В, ЧП – z-стандартизованные значения соответственно стоимости активов, собственного капитала, выручки, чистой прибыли.

В дальнейшем были построены линейно-логарифмические модели капитализации и стоимости с новой факторной переменной, объединяющей в себе все 4 фактора и характеризующей одновременно как доходы, так и финансовые результаты компании. Для возможности логарифмирования компонента была преобразована в переменную F, принимающую только положительные значения:



$$F_i = \text{Компонента}_i + 0,4,$$

где  $F_i$ ,  $\text{Компонента}_i$  – значения переменной F и компоненты соответственно у i-ой компании.

Результаты регрессионного моделирования представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Результаты оценки линейной логарифмической модели для отклика – капитализация компании

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,894 <sup>a</sup> | ,800      | ,795                        | ,96150                    |

a. Предикторы: (константа), LN\_F

b. Зависимая переменная: LN\_кап

**ANOVA<sup>a</sup>**

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F       | Знач.             |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|---------|-------------------|
| 1 Регрессия | 155,265         | 1      | 155,265         | 167,949 | ,000 <sup>b</sup> |
| Остаток     | 38,828          | 42     | ,924            |         |                   |
| Всего       | 194,093         | 43     |                 |         |                   |

a. Зависимая переменная: LN\_кап

b. Предикторы: (константа), LN\_F

**Коэффициенты<sup>a</sup>**

| Модель        | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для B |                 |
|---------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|               | B                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 (Константа) | 10,730                           | ,270               |                                | 39,770 | ,000  | 10,186                             | 11,275          |
| LN_F          | 1,483                            | ,114               | ,894                           | 12,960 | ,000  | 1,252                              | 1,714           |

a. Зависимая переменная: LN\_кап

Результаты таблицы 4 показывают, что получена адекватная модель (значимость F-критерия менее 0,05) вида:

$$LN(\text{Капитализация}) = 10,730 + 1,483 \cdot LN(F),$$

или

$$\text{Капитализация} = 45706,692 \cdot F^{1,483}$$

Данная адекватная модель характеризует 80,0 % общей вариации натурального логарифма капитализации. При увеличении компоненты F (это

происходит, когда увеличиваются значения всех исходных факторов) на 1 % капитализация в среднем увеличивается на 1,5 % (с вероятностью 0,95 на 1,3 – 1,7 %). Средняя относительная ошибка модели  $MARE=10,2\%$ . Остатки модели соответствуют требованиям закона нормального распределения (критерий значимости теста Шапиро-Уилка  $0,139 > 0,05$ ) и независимости от теоретических значений (значимость линейного коэффициента корреляции между остатками и теоретическими значениями отклика равна 1,000).

Аналогичные модели капитализации были построены для каждого года в период 2004-2011. Сравнение коэффициентов регрессии  $B_1$  на основе значений доверительных интервалов показало, что на уровне значимости 0,05 имеются отличия в значениях коэффициента в модели для 2012 года и в моделях для 2004-2007, а также 2010 гг.: коэффициенты регрессии, характеризующие эластичность капитализации от главной компоненты, в эти периоды меньше (не превосходят 1 %), чем в 2012 г. Степень тесноты линейной взаимосвязи главной компоненты и капитализации, которая характеризуется коэффициентом корреляции (для 2012 г. коэффициент корреляции  $r=0,894$ , см. таблицу 4), не различается в период 2004-2012 гг. (для проверки значимости различий между двумя коэффициентами корреляции на уровне значимости 0,05 используется критерий  $\chi^2$ , который сравнивается с квантилем стандартного нормального распределения [4]).

Таблица 5 – Результаты оценки линейной логарифмической модели для отклика – стоимость компании

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,948 <sup>a</sup> | ,898      | ,895                        | ,52405                    |

a. Предикторы: (константа), LN\_F

b. Зависимая переменная: LN\_стоим

**ANOVA<sup>a</sup>**

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F       | Знач.             |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|---------|-------------------|
| 1 Регрессия | 101,391         | 1      | 101,391         | 369,198 | ,000 <sup>b</sup> |
| Остаток     | 11,534          | 42     | ,275            |         |                   |
| Всего       | 112,925         | 43     |                 |         |                   |

a. Зависимая переменная: LN\_стоим

b. Предикторы: (константа), LN\_F

**Коэффициенты<sup>a</sup>**

| Модель | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для B |                 |
|--------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|---|-------|------------------------------------|-----------------|
|        | B                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |   |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |

|   |             |        |      |      |        |      |        |        |
|---|-------------|--------|------|------|--------|------|--------|--------|
| 1 | (Константа) | 11,078 | ,147 |      | 75,335 | ,000 | 10,781 | 11,375 |
|   | LN_F        | 1,198  | ,062 | ,948 | 19,215 | ,000 | 1,073  | 1,324  |

а. Зависимая переменная: LN\_стоим

Результаты говорят о том, что получена адекватная модель вида:

$$LN(\text{Стоимость\_компании}) = 11,078 + 1,198 \cdot LN(F),$$

или

$$\text{Стоимость\_компании} = 64731,291 \cdot F^{1,198}$$

Данная модель характеризует 89,8% общей вариации натурального логарифма стоимости компании. При увеличении компоненты F на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 1,2 % (с вероятностью 0,95 на 1,1 – 1,3 %). Средняя относительная ошибка модели MAPE=4,5 %. Остатки модели соответствуют требованиям закона нормального распределения (критерий значимости теста Шапиро-Уилка 0,644>0,05) и независимости от теоретических значений (значимость линейного коэффициента корреляции 1,000).

Аналогичные модели стоимости компании были построены для каждого года в период 2004-2011. Сравнение коэффициентов регрессии  $B_1$  на основе значений доверительных интервалов показало, что на уровне значимости 0,05 имеются отличия в значениях коэффициента в модели для 2012 года и в моделях для 2004-2007, 2010 гг.: коэффициенты регрессии, характеризующие эластичность стоимости компании от главной компоненты в эти периоды, меньше (не превосходят 1 %), чем в 2012 г. Степень тесноты линейной взаимосвязи главной компоненты и капитализации, которая характеризуется коэффициентом корреляции (для 2012 г. коэффициент корреляции  $r=0,948$ , см. таблицу 5) не различается в период 2004-2012 гг.

Отраслевая принадлежность компании и статус «голубой фишки» не влияют на капитализацию (коэффициенты регрессии при соответствующих dummy-переменных не являются значимыми на уровне 0,05). Но отраслевая принадлежность влияет на стоимость компании в 2012 г., результаты оценки регрессионной модели с dummy-переменными представлены в таблице 6.

Данная адекватная модель характеризует 92,2% общей вариации натурального логарифма стоимости компании. При увеличении компоненты F на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 1,2 %. Средняя относительная ошибка модели MAPE=4,1 %. Отраслевая принадлежность компании влияет на ее стоимость, но различия проявляются только для металлургических компаний: при прочих равных условиях стоимость металлургической компании будет в  $e^{0,858} = 2,358$  раза выше, чем у компаний нефтегазовой отрасли, стоимость компаний других отраслей значимо не отличается от нефтегазовой.

Несмотря на адекватность и практическую пригодность (коэффициент детерминации  $R^2=0,800$ ) регрессионной модели капитализации, при использовании данной модели для прогнозирования капитализации публичных нефинансовых компаний России по данным 2013 г. получена систематическая ошибка – завышение капитализации по сравнению с фактическими данными для всех компаний выборки 2013 г. Это свидетельствует о том, что такой рыночный показатель компании как капитализация зависит не только от внутренних факторов – ее доходов и финансовых результатов, но и от внешних – макроэкономических. Одновременное влияние внутренних и внешних факторов можно проанализировать и смоделировать только на основе панельных (пространственно-временных) моделей.

Таблица 6 – Результаты оценки линейной логарифмической модели с dummy-переменными отраслевой принадлежности для отклика – стоимость компании

**Введенные/удаленные переменные<sup>a</sup>**

| Модель | Введенные переменные                                                                   | Удаленные переменные | Метод |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------|
| 1      | Другие, Машиностроение, Химия и нефтехимия, LN_F, Металлургия, Энергетика <sup>b</sup> |                      | Enter |

a. Зависимая переменная: LN\_стоим

b. Все требуемые переменные введены.

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,960 <sup>a</sup> | ,922      | ,909                        | ,48752                    |

a. Предикторы: (константа), Другие, Машиностроение, Химия и нефтехимия, LN\_F, Металлургия, Энергетика

b. Зависимая переменная: LN\_стоим

**ANOVA<sup>a</sup>**

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F      | Знач.             |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------------------|
| 1 Регрессия | 104,131         | 6      | 17,355          | 73,019 | ,000 <sup>b</sup> |
| Остаток     | 8,794           | 37     | ,238            |        |                   |
| Всего       | 112,925         | 43     |                 |        |                   |

a. Зависимая переменная: LN\_стоим

b. Предикторы: (константа), Другие, Машиностроение, Химия и нефтехимия, LN\_F, Металлургия, Энергетика

**Коэффициенты<sup>a</sup>**

| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | Стандартизованные коэффициенты | t | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для B |
|--------|----------------------------------|--------------------------------|---|-------|------------------------------------|
|--------|----------------------------------|--------------------------------|---|-------|------------------------------------|

|                    | В      | Стандартная<br>Ошибка | Бета |        |      | Нижняя<br>граница | Верхняя<br>граница |
|--------------------|--------|-----------------------|------|--------|------|-------------------|--------------------|
| 1 (Константа)      | 10,764 | ,221                  |      | 48,763 | ,000 | 10,317            | 11,211             |
| LN_F               | 1,234  | ,084                  | ,976 | 14,610 | ,000 | 1,063             | 1,405              |
| Энергетика         | ,333   | ,344                  | ,101 | ,971   | ,338 | -,363             | 1,029              |
| Металлургия        | ,858   | ,337                  | ,184 | 2,550  | ,015 | ,176              | 1,540              |
| Машиностроение     | ,125   | ,447                  | ,020 | ,279   | ,782 | -,782             | 1,031              |
| Химия и нефтехимия | ,159   | ,406                  | ,029 | ,392   | ,698 | -,663             | ,981               |
| Другие             | ,564   | ,360                  | ,142 | 1,567  | ,126 | -,165             | 1,294              |

а. Зависимая переменная: LN\_стоим

#### Использованные источники:

1. Эверит Б.С. Большой словарь по статистике / науч. ред. перевода И.И. Елисеева. 3-е издание. – Москва: Проспект, 2010. С.546
2. Лапач С.М., Чубенко А.В., Бабич П.Н. Статистика в науке и бизнесе. – К.: МОРИОН, 2002. С. 176
3. Берлин Ю.И., Юдкина Л.В., Коробейник В.А. Статистические модели рыночной стоимости публичных компаний России // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум», выпуск № 2(11), 2014. URL: <http://www.iupr.ru>
4. Берлин Ю.И., Юдкина Л.В., Коробейник В.А. Моделирование стоимости публичных российских компаний на основе статистики доходов и финансовых результатов // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум», выпуск № 3(12), 2014. URL: <http://www.iupr.ru>

*Берлин Ю.И., к.э.н.  
доцент*

*кафедра БУАС*

*Юдкина Л.В., к.т.н.  
доцент*

*кафедра финансов и кредита*

*Коробейник В.А.*

*ст. преподаватель*

*кафедра БУАС*

*Заочный финансово-экономический институт САФУ*

*Россия, г. Архангельск*

## **СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ**

Данное исследование продолжает опубликованные ранее Юдкиной Л.В. и Берлин Ю.И. результаты [1,2,3,4,5,6] и направлено на актуализацию регрессионных моделей формирования капитализации и стоимости российских публичных компаний на основе отчетных данных 2012 года. В частности, разработаны и представлены регрессионные модели взаимосвязи капитализации (также стоимости компаний) и стоимости активов (капитала) и собственного капитала.

Для выполнения исследования сформированы базы данных соответствующих показателей на основе публичной открытой информации, размещенной на сайтах российских компаний-эмитентов. Использовалась информация аудированной консолидированной отчетности по МСФО, а также отчетности по стандартам GAAP(США) как наиболее достоверно и полно отражающих показатели деятельности по группе в целом. Все данные по компаниям представлены в долларах США для устранения влияния рублевой инфляции. Если отчетность представлена в рублях или евро, то производился пересчет по соответствующим курсам валют по данным сайта Банка России. База данных капитализации рассматриваемых компаний сформирована на основе данных сайта Московской биржи. Данные капитализации взяты на конец каждого рассматриваемого года. В выборки включены российские компании нефтегазового сектора, энергетические компании, телекоммуникационные, горнодобывающие и металлургические, предприятия нефтехимической и химической промышленности, транспорта, автомобилестроения, потребительского сектора и др. (за исключением банковского сектора), акции которых торгуются на биржевых площадках, при наличии доступной информации о финансовых показателях по международным стандартам.

Рыночная капитализация (МС – Market Capitalization)- это произведение количества акций соответствующей категории (типа) на рыночную цену одной акции.



В качестве рыночной стоимости компании использован показатель EV (Enterprise Value):

$$EV = MC + ND,$$

где ND – чистый долг (Net Debt), или обязательства за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

В таблицах 1-3 и на рисунках 1-2 представлены описательные статистики по исследуемым переменным.

Таблица 1 – Отраслевая принадлежность компаний, включенных в выборку

| Отрасль            | Число компаний |                     | В процентах к общей сумме |                    |                    |                     |
|--------------------|----------------|---------------------|---------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
|                    | Единиц         | В процентах к итогу | Капитализация             | Стоимость компании | Стоимость активов. | Собственный капитал |
| Нефть и газ        | 5              | 11,4                | 60,3                      | 57,4               | 64,2               | 70,0                |
| Энергетика         | 17             | 38,6                | 10,8                      | 11,6               | 14,4               | 15,4                |
| Металлургия        | 6              | 13,6                | 13,5                      | 13,5               | 9,3                | 7,3                 |
| Машиностроение     | 3              | 6,8                 | 0,3                       | 0,7                | 0,7                | 0,5                 |
| Химия и нефтехимия | 4              | 9,1                 | 5,0                       | 3,7                | 2,2                | 2,1                 |
| Другие             | 9              | 20,5                | 10,2                      | 13,1               | 9,2                | 4,8                 |
| Всего              | 44             | 100                 | 100,0                     | 100,0              | 100,0              | 100,0               |

Таким образом, самая многочисленная группа – это компании энергетического сектора. Их доля в выборке составляет 39 %, но доля в капитализации не превышает 11 %, а доля активов – 15 %. Компании нефтегазового сектора составляют в выборке 11,4 %, но дают наибольший вклад (от 57 до 70 %) в общую сумму каждого показателя.

В выборке присутствуют компании большой, средней и малой капитализации, а также разной степени ликвидности их акций. В связи с этим 9 компаний выборки (имеющих наибольшую капитализацию и ликвидность акций) отнесены к так называемым «голубым фишкам», таблица 2. Фактор отнесения компании к данной группе будет использован

при построении моделей взаимосвязи капитализации/стоимости компании с объемом вложенного в компанию капитала.

Таблица 2 – Структура компаний по признаку «голубые фишки»

| Категория «Голубые фишки»  | Число компаний |                     |
|----------------------------|----------------|---------------------|
|                            | Единиц         | В процентах к итогу |
| Да (отнесены к группе)     | 9              | 20,5                |
| Нет (не отнесены к группе) | 35             | 79,5                |
| Всего                      | 44             | 100,0               |

Таблица 3 – Описательные статистики переменных (млн. дол.)

| Показатель             | Число компаний, ед. | Минимум | Максимум | Среднее значение | Медиана | Квартиль 1 | Квартиль 2 | Коэффициент вариации, % |
|------------------------|---------------------|---------|----------|------------------|---------|------------|------------|-------------------------|
| Капитализация          | 44                  | 17,0    | 112004,7 | 12022,1          | 2231,0  | 654,6      | 11868,3    | 193,1                   |
| Стоимость компании     | 44                  | 317,9   | 209049,3 | 19680,3          | 4737,8  | 1747,4     | 20210,1    | 193,2                   |
| Стоимость активов      | 44                  | 185,0   | 397335,1 | 24136,5          | 5701,3  | 2486,8     | 18076,5    | 259,2                   |
| Собственный капитал    | 44                  | -108,0  | 286477,5 | 15345,6          | 3403,5  | 1248,7     | 10455,0    | 291,5                   |
| Собственный капитал >0 | 43                  | 121,0   | 286477,5 | 15705,0          | 3540,0  | 1366,3     | 11090,0    | 287,8                   |

Как видно из таблицы, распределения всех показателей имеет существенную правостороннюю асимметрию (в совокупности преобладают компании со значениями рассматриваемых признаков меньшими, чем средние) и вариацию. В частности, половина представленных компаний имеют капитализацию не более 2231,0 млн. дол., 25 % компаний имеют капитализацию менее 654,6 млн. дол., а 25 % компаний - более 11868,3 млн. долларов (за счет чего среднее значение капитализации по выборки составляет 12022,1 млн. дол.).

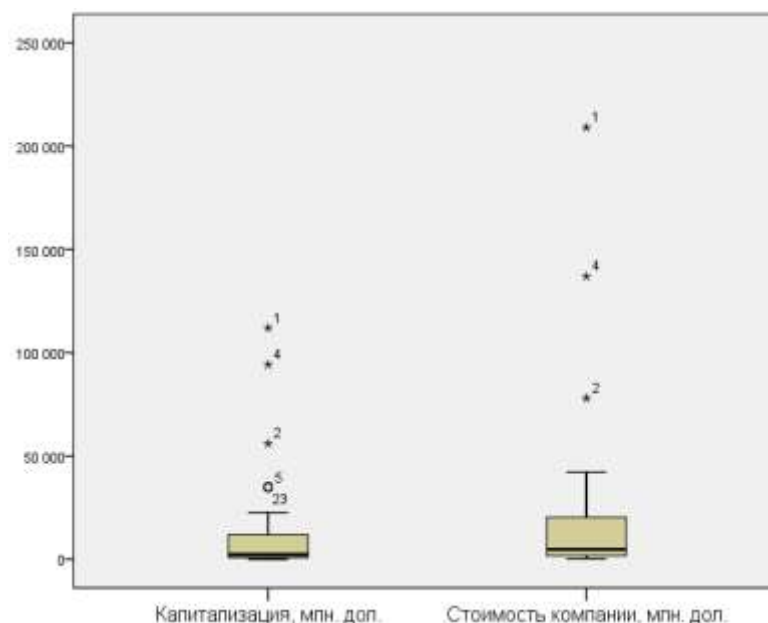


Рисунок 1 – Ящичная диаграмма компаний по капитализации и стоимости

На ящичной диаграмме рисунка 1 видно, что 3 компании имеют значения капитализации и стоимости, значительно отличающиеся от остальных: это «Газпром» (1), «Роснефть» (4) и «Лукойл» (2).

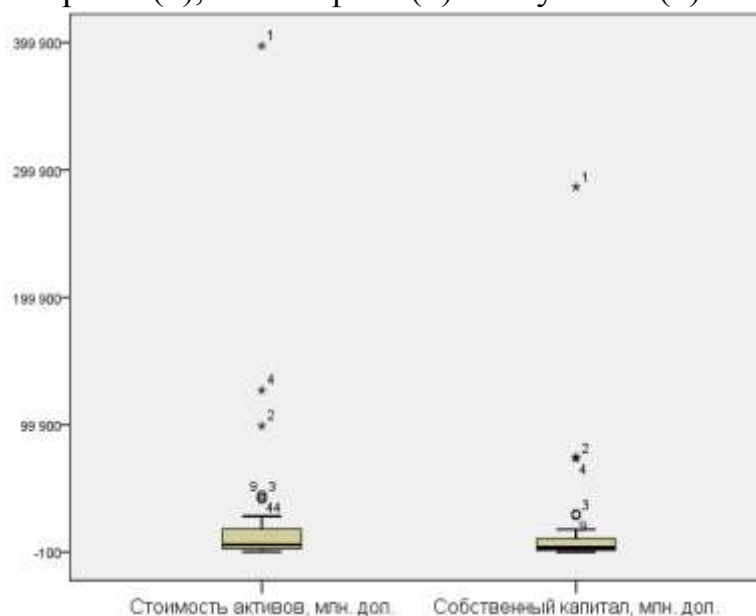


Рисунок 2 – Ящичная диаграмма компаний по стоимости активов и собственного капитала

На рисунке 2 видно, что стоимость активов компаний «Газпром», «Роснефть», «Лукойл» также значительно отличаются от других.

В таблице 4 представлены результаты проверки гипотезы о нормальном распределении изучаемых переменных.

Таблица 4 – Результаты проверки характера распределения

### Критерии нормального распределения

| Показатель                     | Колмогорова-Смирнова |        |            | Критерий Шапиро-Уилка |        |            |
|--------------------------------|----------------------|--------|------------|-----------------------|--------|------------|
|                                | Статистика           | ст.св. | Значимость | Статистика            | ст.св. | Значимость |
| Капитализация, млн. дол.       | ,292                 | 37     | ,000       | ,583                  | 37     | ,000       |
| Стоимость компании, млн. дол.  | ,305                 | 44     | ,000       | ,516                  | 44     | ,000       |
| Стоимость активов, млн. дол.   | ,370                 | 37     | ,000       | ,379                  | 37     | ,000       |
| Собственный капитал, млн. дол. | ,384                 | 37     | ,000       | ,347                  | 37     | ,000       |
| LN_капитализация**             | ,106                 | 37     | ,200*      | ,971                  | 37     | ,425       |
| LN_стоимость компании          | ,118                 | 44     | ,143       | ,970                  | 44     | ,307       |
| LN_стоимость активов           | ,120                 | 37     | ,194       | ,958                  | 37     | ,178       |
| LN_собственный капитал         | ,089                 | 37     | ,200*      | ,977                  | 37     | ,634       |

\* Это нижняя граница истинной значимости.

а. Коррекция значимости Лиллиефорса

\*\* LN\_ – натуральный логарифм соответствующего показателя

Результаты таблицы 4 показывают, что закон распределения всех показателей соответствует логарифмически нормальному (на уровне значимости 0,05). Это учтено в дальнейшем при проверке гипотез о различии компаний, а также при построении моделей влияния факторов на капитализацию/стоимость.

На рисунках 3-4 представлены результаты проверки различий по уровню капитализации, стоимости активов и финансовых результатов компаний, относящихся к разным отраслям, а также разделенных по принадлежности к «голубым фишкам». Поскольку распределения всех показателей значимо отличаются от закона нормального распределения, для проверки гипотезы о различиях будем использовать непараметрические критерии Манна-Уитни и Краскела-Уоллеса (при малой численности групп их точные аналоги).

Результаты, приведенные на рисунках 3-4, свидетельствуют о том, что капитализация/стоимость и капитал компании зависят как от отраслевой принадлежности, так и от классификации компании по признаку «голубые фишки».

| Итоги по проверке гипотезы                                          |                                                                                                                    |                                                   |       |                               |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------|-------------------------------|
|                                                                     | Нулевая гипотеза                                                                                                   | Критерий                                          | Знач. | Решение                       |
| 1                                                                   | Распределение Капитализация, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.       | Критерий Крускала-Уоллиса для независимых выборок | ,003  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 2                                                                   | Распределение Стоимость компании, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.  | Критерий Крускала-Уоллиса для независимых выборок | ,003  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 3                                                                   | Распределение Стоимость активов, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.   | Критерий Крускала-Уоллиса для независимых выборок | ,004  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 4                                                                   | Распределение Собственный капитал, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании. | Критерий Крускала-Уоллиса для независимых выборок | ,003  | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05. |                                                                                                                    |                                                   |       |                               |

Рисунок 3 – Результаты проверки гипотезы о различиях компаний разных отраслей по изучаемым показателям

| Итоги по проверке гипотезы                                          |                                                                                                 |                                                |                     |                               |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------|
|                                                                     | Нулевая гипотеза                                                                                | Критерий                                       | Знач. <sup>1</sup>  | Решение                       |
| 1                                                                   | Распределение Капитализация, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».       | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $2,9 \cdot 10^{-5}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 2                                                                   | Распределение Стоимость компании, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».  | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $2,4 \cdot 10^{-5}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 3                                                                   | Распределение Стоимость активов, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».   | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $8,2 \cdot 10^{-6}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| 4                                                                   | Распределение Собственный капитал, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки». | Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок | $1,9 \cdot 10^{-5}$ | Нулевая гипотеза отклоняется. |
| Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05. |                                                                                                 |                                                |                     |                               |
| <sup>1</sup> Приводится точная значимость критерия.                 |                                                                                                 |                                                |                     |                               |

Рисунок 4 – Результаты проверки гипотезы о различиях компаний по изучаемым показателям в зависимости от отнесения компании к «голубым фишкам»

Различия в значениях показателей для компаний, различающихся по признаку «голубые фишки», представлены на рисунке 5.

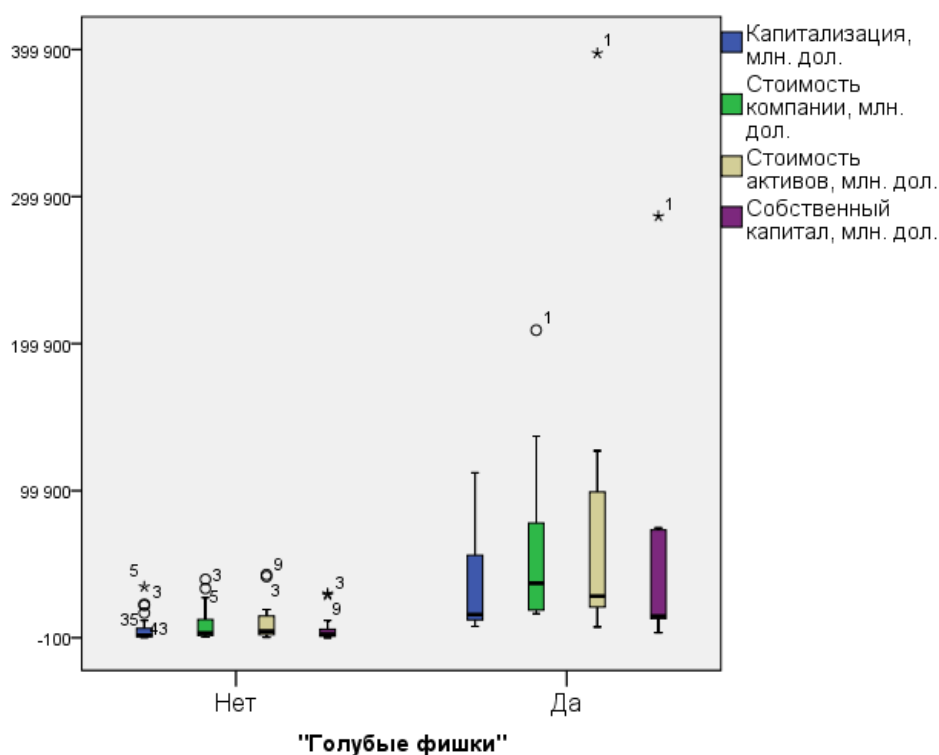


Рисунок 4 – Ящичные диаграммы по изучаемым признакам для компаний, отнесённых и не отнесённых к «голубым фишкам»

Как видно, медианные значения всех показателей у «голубых фишек» выше, чем у компаний, не имеющих такого статуса.

Апостериорные сравнения позволяют выявить, в каких именно отраслях наблюдаются различия. Результаты апостериорных сравнений приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Попарные различия компаний разных отраслей на уровне значимости  $<0,05$

| Показатель             | Имеются значимые различия на уровне значимости $<0,05$ между отраслями |                |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Капитализация компании | Нефть и газ                                                            | Энергетика     |
|                        |                                                                        | Машиностроение |
|                        |                                                                        | Другие         |
| Стоимость компании     | Нефть и газ                                                            | Энергетика     |
|                        |                                                                        | Машиностроение |
| Стоимость активов      | Нефть и газ                                                            | Энергетика     |
|                        |                                                                        | Машиностроение |
| Собственный капитал    | Нефть и газ                                                            | Машиностроение |
|                        |                                                                        | Другие         |

Таким образом, по уровню капитализации, стоимости компании, стоимости активов и собственного капитала имеются попарные различия в группах нефтегазовых и машиностроительных компаний. По уровню капитализации, стоимости компании и стоимости активов различаются также компании нефтегазового и энергетических секторов. Компании, отнесенные к группе «другие», также отличаются от компаний



нефтегазового сектора по уровню капитализации и стоимости собственного капитала. Других попарных различий в указанных показателях у компаний, относящихся к разным отраслям, на уровне значимости 0,05 не отмечено.

Поскольку факторы «отраслевая принадлежность» и статус «голубые фишки» оказывают влияние на капитализацию и стоимость компании, они также будут учтены при моделировании.

Таким образом, в дальнейшем при моделировании зависимости капитализации от представленных факторов на основе линейного регрессионного анализа будут построены логарифмические уравнения вида:

$$LN(Капитализация) = B_0 + B_1 \cdot LN(фактор),$$

что соответствует экспоненциальной зависимости:

$$Капитализация = e^{B_0} \cdot фактор^{B_1}$$

Аналогичные зависимости моделируются для стоимости компании. В таких моделях коэффициент регрессии  $B_1$  является коэффициентом эластичности и показывает, на сколько процентов изменяется отклик (капитализация / стоимость компании) при изменении фактора на 1 %.

Факторы «стоимость активов» и «стоимость собственного капитала» являются мультиколлинеарными (линейный коэффициент корреляции  $r = 0.97$ , коэффициент роста дисперсии  $VIF = 16,7 > 5$ ), т.к. собственный капитал составляет основную долю активов. Из-за мультиколлинеарности включить оба фактора в модель не представляется возможным, поэтому будут построены однофакторные модели. Результаты моделирования представлены в таблице 6.

Таким образом, для логарифмированного отклика «капитализация компании» получена следующая модель:

$$LN(Капитализация) = -2,262 + 1,245 \cdot LN(Актив)$$

Коэффициенты модели являются значимыми на уровне 0,05; модель является адекватной (значимость  $F = 0,000 < 0,05$ ) и практически пригодной

Таблица 6 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма капитализации, фактор – натуральные логарифм активов

**Сводка для модели<sup>b</sup>**

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,877 <sup>a</sup> | ,769      | ,764                        | 1,03311                   |

а. Предикторы: (константа), LN\_актив

б. Зависимая переменная: LN\_кап

### ANOVA

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F       | Знач. |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|---------|-------|
| 1 Регрессия | 149,266         | 1      | 149,266         | 139,853 | ,000  |
| Остаток     | 44,827          | 42     | 1,067           |         |       |
| Всего       | 194,093         | 43     |                 |         |       |

### Коэффициенты

| Модель        | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|---------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|               | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 (Константа) | -3,262                           | ,947               |                                | -3,446 | ,001  | -5,172                             | -1,351          |
| LN_актив      | 1,245                            | ,105               | ,877                           | 11,826 | ,000  | 1,032                              | 1,457           |

для прогнозирования ( $R^2=76,9\%$ ). Остатки модели на уровне значимости 0,05 удовлетворяют требованиям: имеют закон распределения, соответствующий нормальному (значимость критерия Шапиро-Уилка 0,454); нулевое среднее значение (значимость одновыборочного t-критерия 1,000); не зависят от расчетных значений (значимость линейного коэффициента корреляции 1,000).

Полученная модель соответствует уравнению:

$$\text{Капитализация} = 0,038 \cdot \text{Актив}^{1,245}$$

Результат показывает, что при увеличении активов на 1 % капитализация компании в среднем увеличивается на 1,2 %. Средняя относительная ошибка модели составляет 13 %.

Аналогичные адекватные по всем критериям и достаточно точные модели получены для зависимости капитализации от стоимости собственного капитала, а также для описания зависимости стоимости компании от стоимости активов и стоимости собственного капитала. Результаты представлены ниже.

Таблица 7 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма капитализации, фактор – натуральные логарифм собственного капитала

### Сводка для модели<sup>б</sup>

| Модель | R                 | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,880 <sup>а</sup> | ,774      | ,768                        | 1,01415                   |

а. Предикторы: (константа), LN\_ск

б. Зависимая переменная: LN\_кап

### ANOVA

| Модель      | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F       | Знач.             |
|-------------|-----------------|--------|-----------------|---------|-------------------|
| 1 Регрессия | 144,177         | 1      | 144,177         | 140,180 | ,000 <sup>b</sup> |
| Остаток     | 42,169          | 41     | 1,029           |         |                   |
| Всего       | 186,346         | 42     |                 |         |                   |

### Коэффициенты

| Модель        | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|---------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|               | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 (Константа) | -2,162                           | ,859               |                                | -2,516 | ,016  | -3,897                             | -,427           |
| LN_ск         | 1,207                            | ,102               | ,880                           | 11,840 | ,000  | 1,001                              | 1,413           |

Полученная модель соответствует уравнению:

$$\text{Капитализация} = 0,115 \cdot \text{Собственный\_капитал}^{1,207}$$

Результат показывает, что при увеличении стоимости собственного капитала на 1 % капитализация компании в среднем увеличивается на 1,2 %. Средняя относительная ошибка модели составляет 12,3 %.

Факторы отраслевой принадлежности, а также статуса «голубые фишки» не являются значимыми на уровне 0,05 (т.е. не влияют на уровень капитализации), поэтому в модели не включены.

В моделях взаимосвязи стоимости компании и ресурсов капитала константа не является значимой на уровне значимости 0,05, поэтому исключена из модели.

Таблица 8 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма стоимости, фактор – натуральные логарифм активов

### Сводка для модели<sup>c,d</sup>

| Модель | R                 | R-квадрат <sup>b</sup> | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,998 <sup>a</sup> | ,997                   | ,997                        | ,51852                    |

а. Предикторы: LN\_актив

б. Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариабельности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к R-квадрат для моделей, включающих в себя свободный член.

с. Зависимая переменная: LN\_стоим

д. Линейная регрессия через начало координат

#### ANOVA

| Модель      | Сумма квадратов       | ст.св. | Средний квадрат | F         | Знач.             |
|-------------|-----------------------|--------|-----------------|-----------|-------------------|
| 1 Регрессия | 3427,936              | 1      | 3427,936        | 12749,620 | ,000 <sup>c</sup> |
| Остаток     | 11,561                | 43     | ,269            |           |                   |
| Всего       | 3439,497 <sup>d</sup> | 44     |                 |           |                   |

д. Эта полная сумма квадратов не скорректирована с учетом константы, так как эта константа равна нулю для регрессии, проходящей через начало координат.

#### Коэффициенты

| Модель     | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t       | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|---------|-------|------------------------------------|-----------------|
|            | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |         |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 LN_актив | ,981                             | ,009               | ,998                           | 112,914 | ,000  | ,964                               | ,999            |

Полученная модель соответствует уравнению:

$$\text{Стоимость компании} = \text{Актив}^{0,981}$$

Результат показывает, что при увеличении стоимости активов на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 0,98 %. Средняя относительная ошибка модели составляет 4,8 %. Факторы отраслевой принадлежности и статуса «голубые фишки» также не являются значимыми на уровне 0,05 и в модель не включены.

Поскольку отраслевая принадлежность компании является переменной в номинальной шкале, для включения этого фактора в модель используем dummy-переменные, которые принимают значение 0 или 1. Коэффициент регрессии при dummy показывает, на сколько единиц в среднем отклик при данном уровне фактора отличается от значения отклика при базовом уровне фактора. За базовый уровень принят нефтегазовый сектор.

Таблица 9 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма стоимости, факторы – натуральные логарифм собственного капитала и отраслевая принадлежность

#### Сводка для модели<sup>c,d</sup>

| Модель | R                 | R-квадрат <sup>b</sup> | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки |
|--------|-------------------|------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 1      | ,998 <sup>a</sup> | ,996                   | ,996                        | ,59596                    |

а. Предикторы: d6, d5, d4, d3, d2, LN\_ск

b. Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариабельности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к R-квадрат для моделей, включающих в себя свободный член.

c. Зависимая переменная: LN\_стоим

d. Линейная регрессия через начало координат

#### ANOVA

| Модель      | Сумма квадратов       | ст.св. | Средний квадрат | F        | Знач.             |
|-------------|-----------------------|--------|-----------------|----------|-------------------|
| 1 Регрессия | 3389,619              | 6      | 564,936         | 1590,616 | ,000 <sup>c</sup> |
| Остаток     | 13,141                | 37     | ,355            |          |                   |
| Всего       | 3402,760 <sup>d</sup> | 43     |                 |          |                   |

d. Эта полная сумма квадратов не скорректирована с учетом константы, так как эта константа равна нулю для регрессии, проходящей через начало координат.

#### Коэффициенты

| Модель                | Нестандартизованные коэффициенты |                    | Стандартизованные коэффициенты | t      | Знач. | 95,0% Доверительный интервал для В |                 |
|-----------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------|-------|------------------------------------|-----------------|
|                       | В                                | Стандартная Ошибка | Бета                           |        |       | Нижняя граница                     | Верхняя граница |
| 1 LN_ск               | 1,026                            | ,024               | ,972                           | 43,603 | ,000  | ,978                               | 1,073           |
| d2-Энергетика         | -,123                            | ,238               | -,009                          | -,515  | ,610  | -,605                              | ,360            |
| d3-Металлургия        | ,626                             | ,321               | ,026                           | 1,948  | ,059  | -,025                              | 1,276           |
| d4-Машиностроение     | ,556                             | ,379               | ,016                           | 1,468  | ,151  | -,211                              | 1,323           |
| d5-Химия и нефтехимия | -,063                            | ,350               | -,002                          | -,179  | ,859  | -,771                              | ,646            |
| d6 -Другие            | ,900                             | ,276               | ,044                           | 3,262  | ,002  | ,341                               | 1,459           |

Таким образом, получена следующая модель (средняя относительная ошибка модели 5,1 %):

$$LN(\text{Стоимость компании}) = -0,123d2 + 0,626d3 + 0,556d4 - 0,063d5 + 0,900d6 + 1,026 \cdot LN(\text{Собственный_капитал}),$$

где d2=1, если компания относится к сектору энергетики;

d3=1, если компания относится к сектору металлургии;

d4=1, если компания относится к сектору машиностроения;

d5=1, если компания относится к сектору химии и нефтехимии;

d6=1, если компания отнесена к группе отраслей «другие».

Полученные результаты говорят о том, что при изменении стоимости собственного капитала на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 1,03 %. При прочих равных условиях стоимость компании из группы «другие» будет выше, чем стоимость компании нефтегазового сектора, в среднем в 2,5 раза. При прочих равных условиях стоимость компании в отраслях «энергетика», «машиностроение», «химия и нефтехимия» значимо (на уровне 0,05) не отличается от стоимости компании нефтегазового сектора. Различия в стоимости металлургических и нефтегазовых компаний имеется на уровне значимости 0,06 (с вероятностью 0,94): при прочих равных условиях стоимость металлургической компании будет выше, чем стоимость компании нефтегазового сектора, в среднем в 1,9 раза.

Полученные регрессионные модели являются адекватными и могут быть использованы для принятия стратегических решений и прогнозирования стоимости компаний в системе финансового менеджмента.

#### **Использованные источники:**

1. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Корреляционный анализ взаимосвязей показателей динамики капитализации и эффективности деятельности публичных российских компаний. Финансы и кредит, 9 (945) – 2009, март, с.16-21. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
2. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Статистический анализ взаимосвязей показателей управления капиталом и рыночной стоимости публичных компаний России. Часть1. Финансы и кредит, 10 (394) – 2010, март, с.40-50. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
3. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Статистический анализ взаимосвязей показателей управления капиталом и рыночной стоимости публичных компаний России. Часть2. Финансы и кредит, 12 (396) – 2010, март, с.38-46. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
4. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Исследование взаимосвязей показателей роста и капитализации публичных компаний России. Финансы и кредит, 30 (414) – 2010, август, с.22-34. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
5. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Анализ взаимосвязей показателей дивидендной политики и рыночной стоимости публичных компаний России. Финансы и кредит № 36 (420)-2010 сентябрь, с.22-34. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
6. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И., Коробейник В.А. Регрессионные модели рыночной стоимости публичных компаний России. Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ: материалы международной научно-практической конференции (30 ноября 2011 г.) – в 3-х частях. – ч.1. / Отв. ред. Л.А. Тягунова. - Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2011.-262 с., с. 236-240.



*Бессилина К.А.  
студент 3 курса  
кафедра ГМУ и права  
ФГБОУ БГАУ  
Фархутдинова Л.Н.  
ассистент  
ФГБОУ ВПО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗАХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются проблемы образования в вузах, совершенствование образовательного процесса и пути решения проблем образования.

**Ключевые слова:** Образование, основная задача образования, квалифицированность, профессиональная подготовка.

Образование — целенаправленная познавательная деятельность людей по получению знаний, умений, либо по их совершенствованию. Основной задачей образования является социализация, профессионализация, самореализация и развитие национального самосознания человека. Рассматривая систему образования, можно выделить следующие проблемы:

-Наличие различной учебной и научной литературы, в которых авторы придерживаются разных точек зрения. В связи с этим, обучающиеся могут столкнуться с проблемами восприятия получаемой информации. Для решения данной проблемы необходимо разрабатывать различные методические материалы: сборники задач, методические указания для организации самостоятельной работы студентов, для выполнения курсовых работ, рефератов, эссе, а также методические рекомендации для преподавателей [1]. Необходимо так же проведение различных тренингов, деловых игр, открытых дискуссий на актуальные проблемы. Это поможет в закреплении знаний, формированию самостоятельного мышления и повышению заинтересованности предметом [2].

-Проблема квалифицированности преподавательского состава. Окончив университет, выпускники поступают в аспирантуру, параллельно занимаясь преподавательской деятельностью. Однако многие из них совершенно не заинтересованы в качестве преподавания. Необходимо стимулировать преподавателей для того, чтобы была заинтересованность в преподавании путем повышения заработной платы. На сегодняшний день у преподавателей и педагогов отсутствуют стимулы к преподаванию. Поэтому в их ряды попадают лишь энтузиасты, а таких, к сожалению, немного [3].

В нашей стране вузы столкнулись с множеством проблем, которые требуют капитальных денежных вложений. Это послужило причиной высокой степени коммерциализации российского образования, начиная от платных дополнительных занятий, пересдач сессии и заканчивая коммерческим обучением студентов.

Таким образом, для совершенствования образовательного процесса необходимо наличие высокопрофессионального профессорско-преподавательского состава, современного материально-технического и учебно-методического обеспечения, способных, устремленных к знаниям студентов. Так же от преподавателя требуется хорошая психолого-педагогическая подготовка, опыт научно-исследовательской работы, опыт практической работы в преподаваемых областях[4]. Преподаватели должны быть заинтересованными в непосредственном контакте со способными и талантливыми студентами, для этого необходимо организовывать Совместную научную и исследовательскую деятельность.

На мой взгляд, необходимо внедрение мультимедийные средства обучения, помогающие наглядно и полноценно уяснять получаемые знания. Большую роль играет степень обеспеченности научных библиотек отечественной и зарубежной периодической литературой, а так же на качество и универсальность учебников [5].

#### **Использованные источники:**

1. Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013-2020.
2. Тинякова Е.А. Наиболее волнующие проблемы современного российского образования -2013// NB: Проблемы общества и политики. [эл.ресурс ]: [http://e-notabene.ru/pr/article\\_519.htm](http://e-notabene.ru/pr/article_519.htm)
3. Проблемы современного образования в России [эл.ресурс]: [http://opace.ru/a/sistema\\_obrazovaniya\\_v\\_sovremennoy\\_rossii](http://opace.ru/a/sistema_obrazovaniya_v_sovremennoy_rossii)
4. Образование в современной России[эл.ресурс]: <http://www.voskres.ru/idea/belozertsev.htm>
5. Роль образования в России [эл.ресурс]: [http://olegarin.com/olegarin/Problemy\\_obrazovania\\_v\\_Rossii.html](http://olegarin.com/olegarin/Problemy_obrazovania_v_Rossii.html)

**Бестова А.О.**

**аспирант**

**кафедра «налогообложения и бухгалтерский учета»**

**ЮРИУФ РАНХиГС при Президенте РФ**

**старший лаборант**

**кафедра «Государственного и муниципального управления»**

**Южно-Российский институт управления-филиал**

**Российская академия народного хозяйства и государственной**

**службы при Президенте РФ**

**Россия, г. Ростов-на-Дону**

#### **ОТМЕНА ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД**

Налогообложение малого и среднего бизнеса оказывает значительное воздействие на развитие всей экономики страны. Использование инструментов налогового стимулирования побуждает хозяйствующие субъекты к предпринимательской деятельности, это, в свою очередь, создает новые рабочие места, развивает гибкость экономики, защищает рынок от

монополизации, помогает многим, неготовым платить налоги с высокой ставкой, выйти из теневого сектора экономики.

Вышеперечисленные рычаги воздействия государства на экономику страны посредством налогового стимулирования раскрывают регулирующую функцию налоговой системы. Не менее важной, а по мнению многих ученых, самой важной, является фискальная функция налоговой системы. Смысл ее в том, с помощью изъятия материальных средств у предприятий, предпринимателей, населения пополняется доходная часть бюджета. Размеры налоговых ставок определяются режимом налогообложения, который применяется хозяйствующим субъектом. В целях стимулирования предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего бизнеса вводятся специальные налоговые режимы, которые облегчают налоговое бремя отдельных групп налогоплательщиков, освобождая их от уплаты некоторых видов налогов.

Первым образцом специального налогового режима явилась упрощенная система налогообложения. Применение УСН предприятиями говорят о том, что они освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого по доходу в виде дивидендов от ценных бумаг и доходов по операциям с отдельными видами долговых обязательств) и налога на имущество организаций.

В случае применения упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, т.е. облагаемых по ставке 13%) и налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).

Объектом налогообложения при УСН могут быть: доходы (налоговая ставка составляет 6%) или доходы, уменьшенные на величину расходов (налоговая ставка 15%).

В рамках УСН существовала патентная система налогообложения, которая с 2013 г. стала самостоятельным режимом налогообложения. Переход на патентную систему освобождает их от обязанности платить следующие налоги: налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц, налог на добавленную стоимость по тем видам деятельности, к которым рассчитана патентная система. Патент выдается по выбору индивидуального предпринимателя на период от 1 до 12 месяцев. Объектом налогообложения является потенциально возможный к получению плательщиком налога годовой доход, налоговая ставка составляет 6%. Главной идеей создания патентной системы налогообложения считают замену ЕНВД, который планируется отменить с 2018 г. После отмены данного налога суммы по ПСН будут поступать в муниципальный бюджет, но регулировать его доходность этот специальный режим уже не сможет.

Смысл такого режима налогообложения, как ЕНВД, в том, что при исчислении и уплате единого налога на вмененный доход налогоплательщики руководствуются не реальным размером своего дохода, а размером вмененного, определяемый в соответствии с НК РФ. Ставка единого налога устанавливается в размере 15% величины вмененного дохода. Сравнивая данный режим с патентной системой налогообложения, можно отметить как положительные, так и отрицательные стороны предстоящей отмены ЕНВД. При патентной системе налогообложения существуют ограничения по выручке и необходимость бухгалтерской отчетности, а следовательно дополнительные затраты на бухгалтерию. Из опыта зарубежной практики можно сделать вывод о том, что в США и в Канаде затраты на бухгалтеров в 3 раза меньше чем в России. При ЕНВД налоговый контроль существенно затруднен. Следовательно, найти какие либо нарушения в сферах подлежащих налогообложению этим специальным режимом не так просто.

Налогоплательщиками ЕСХН являются организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями, перешедшими на уплату ЕСХН в установленном порядке. К сельскохозяйственным товаропроизводителям относятся: организации и индивидуальные предприниматели, которые производят сельскохозяйственную продукцию, осуществляют ее первичную и последующую переработку, реализуют ее, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, рыбохозяйственные организации и индивидуальные предприниматели. Главной причиной непопулярности данного режима среди налогоплательщиков является потеря права налогового вычета и включение суммы НДС в себестоимость продукции при освобождении от уплаты НДС.

Таким образом, существует несколько специальных режимов налогообложения для малых и средних предпринимателей, каждое предприятие вправе применять тот режим, который является наиболее выгодным для него.

Специальные налоговые режимы закрепляются в Налоговом Кодексе Российской Федерации и применяются в случаях и порядке, которые предусмотрены НК и иными актами законодательства о налогах и сборах.

К спец. режимам относят:

- систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- упрощенную систему налогообложения
- систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- систему налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- патентную систему налогообложения[1].

В случае упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, т.е. облагаемых по ставке 13%) и налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (НДС), за исключением НДС, подлежащего уплате в соответствии с Налоговым кодексом РФ при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и НДС с операций по договорам о совместной деятельности, доверительного управления имуществом и концессионным соглашениям. При этом организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН:

- производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- соблюдают общий порядок ведения кассовых операций и представления статистической отчетности;
- исполняют обязанности налоговых агентов;
- ведут налоговый учет доходов и расходов в Книге учета доходов и расходов;
- уплачивают в общем порядке иные налоги, предусмотренные действующим законодательством.

Для специальных налоговых режимов характерно то, что они устанавливаются на определенный промежуток времени, их льготный характер предоставляет преимущества определенным хозяйствующим субъектам. Налоговые механизмы, которые используются для реализации специальных налоговых режимов, направлены на то, чтобы улучшить экономическое положение определенных субъектов налогообложения. При этом специальные налоговые режимы вводятся в рамках государственной налоговой политики. Законодательством не ограничиваются возможности введения специальных налоговых режимов. Важно отметить, что введение в действие новых налогов и введение специальных налоговых режимов неравнозначны!

В настоящее время из числа лиц, не имеющих права применять УСН, исключены индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом, но данная правка носит технический характер, так как в силу ст. 6 Федерального закона от 29.12.2006 № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» организаторами азартных игр могут выступать исключительно юридические лица[2].



До 1 января 2013 г. в рамках УСН существовала возможность для индивидуальных предпринимателей применять патентную систему налогообложения по определенным видам деятельности, а в настоящее время патентная система, так же, как и единый налог на вмененный доход, является формой вмененного налогообложения, представляя собой что-то среднее между УСН и ЕНВД. Патентную систему устанавливает налоговый кодекс (ей посвящена глава 26.5), а вводят в действие законы субъектов РФ.

До принятия Федерального закона от 25.06.2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который отменил патентную систему как часть упрощенной системы налогообложения, в отношении индивидуальных предпринимателей устанавливалась годовая патентная плата[3]. Правом устанавливать величину годовой патентной платы, которая определялась на основе средней доходности видов хозяйственной деятельности на соответствующей территории, обладали региональные органы власти. В действительности, патент был фиксированным платежом, который подтверждал, что данный индивидуальный предприниматель вел бизнес законно. С задачами, которые необходимо было решить в период появления патентной системы налогообложения, данный режим справился: налоговое администрирование было упрощено, упорядочено налогообложение субъектов малого бизнеса[4]. Величина годовой патентной платы носила усредненный характер, этот факт провоцировал несправедливость в фактическом уровне налогового изъятия для отдельных налогоплательщиков. Кроме того, не учитывались фактические особенности ведения бизнеса, существовала дифференциация в уровне налоговой нагрузки в зависимости от регистрации налогоплательщика. Данные факты привели к тому, что патентная система налогообложения была отменена в 1998 г. и параллельно был введен единый налог на вмененный доход. Преследуя целью избежать негативных последствий введения патентной системы налогообложения, ЕНВД был экономически необоснованным, несправедливым к бизнесу по уровню налоговой нагрузки, то есть ситуация повторилась. В 2005 г. вводится патентная система как один из вариантов упрощенной системы налогообложения, использовать которую могли только те индивидуальные предприниматели, которые не привлекали наемных работников к своей хозяйственной деятельности.

Индивидуальными предпринимателями могут быть привлечены наемные работники, максимальная численность работников не должна превышать 15 человек.

В настоящий момент перейти на патентную систему налогообложения, как и на упрощенную систему налогообложения, индивидуальные предприниматели могут добровольно. Это освобождает их от налоговых нагрузок по: налогу на доходы физических лиц, налогу на имущество



физических лиц, налогу на добавленную стоимость по тем видам деятельности, к которым применяется патентная система.

Субъекты Российской Федерации сами устанавливают размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности. До 2014 г. индивидуальный предприниматель должен был подать заявление на получение патента, который дает право на применение патентной системы налогообложения, в налоговый орган по месту жительства не позднее 10 дней до начала применения данной системы налогообложения. Но с начала 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 02.12.2013 № 334-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц», и применение ПСН возможно со дня государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя, заявление на получение патента подается в налоговую инспекцию по месту жительства с документами, предусмотренными для регистрации[5]. Заявление об утрате права на применение ПСН и о переходе на общий режим налогообложения индивидуальный предприниматель может подать в любую налоговую инспекцию, в которой он состоит на учете в качестве налогоплательщика, применяющего тот или иной специальный режим.

Индивидуальные предприниматели не могут перейти на патентную систему налогообложения, если вид предполагаемой предпринимательской деятельности не соответствует перечню видов предпринимательской деятельности, в отношении которых на территории субъекта Российской Федерации в соответствии настоящего Кодекса введена патентная система налогообложения. В 2014 г. к вышеуказанному списку добавлены такие виды деятельности, как: розничная торговля с площадью торговых помещений до 50 квадратных метров; розничная торговля, в которой нет торговых залов; услуги питания для граждан, оказываемые в помещении с площадью зала обслуживания не более 50 квадратных метров[6].

До 2014 г. минимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода не мог быть меньше 100 тыс. рублей, в то время, как максимальный размер не мог превышать 1млн руб. Приказом минэкономразвития России от 07.11.2013 № 652 утверждены коэффициенты-дефляторы на 2014 год, в целях патентной системы налогообложения данный коэффициент равен 1,067. Таким образом, потенциальный годовой доход индивидуальных предпринимателей может быть установлен в пределах от 106,7 тыс. руб. до 1,067 млн руб[7].

Патент выдается по выбору предпринимателя на период от 1 до 12 месяцев.

Объектом налогообложения является потенциально возможный к получению налогоплательщиком годовой доход, налоговая ставка составляет 6%.

Патент должен быть оплачен налогоплательщиком в размере одной трети его стоимости не позднее 25 календарных дней после начала осуществления хозяйственной деятельности на основе патента, а остальные две трети оплачиваются не позднее 30 календарных дней до дня окончания налогового периода. Индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения, не подают декларацию в налоговые органы. Главной идеей создания патентной системы налогообложения многие ученые считают замену единого налога на вмененный доход[8]. Рассмотрим далее особенности такого специального режима, как единый налог на вмененный доход, и действительно ли целесообразна его замена патентной системой налогообложения.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности установлена гл. 26.3 Налогового Кодекса РФ. Смысл этого режима налогообложения в том, что при исчислении и уплате единого налога на вмененный доход налогоплательщики руководствуются не реальным размером своего дохода, а размером вмененного, определяемым в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации. Ставка единого налога устанавливается в размере 15% величины вмененного дохода.

По мнению Н.Ю. Симоновой, такая система налогообложения нарушает базовые принципы налогообложения и может быть использована только при наличии чрезвычайной финансовой ситуации либо в период кризисов. Но в период выравнивания экономического развития государства данная система налогообложения должна быть заменена[9].

Согласно ст. 346.28 НК РФ налогоплательщиками ЕНВД являются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, в которых введен единый налог, предпринимательскую деятельность, облагаемую единым налогом на вмененный доход и желающие применять эту систему налогообложения по этим видам деятельности[10]. Отметим, что с 1 января 2013 года ЕНВД стало необязательным к применению, т.е. переход на уплату единого налога теперь осуществляется добровольно.

В законе содержится перечень налогоплательщиков, которые не могут применять ЕНВД. В частности:

- налогоплательщики, оказывающие услуги общественного питания в учреждениях образования, здравоохранения и социального обеспечения;
- организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов (за исключением организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций

инвалидов, организаций потребительской кооперации, а также хозяйственных обществ, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы);

- организации и индивидуальные предприниматели, оказывающие услуги по передаче в аренду автозаправочных и автогазозаправочных станций.

Еще одно требование к организациям и индивидуальным предпринимателям для возможности применения ими ЕНВД – средняя численность их работников не должна превышать 100 человек. Данное требование введено с 2013 г.

От уплаты каких налогов освобождается хозяйствующий субъект при переходе на режим ЕНВД? Ответ на этот вопрос приведен в Таблице № 4.

**Таблица 4**  
**Налоги, которые заменяет ЕНВД**

| Организации (в отношении предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом)                                                                                                                                                            | Индивидуальные предприниматели (в отношении предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Налог на прибыль организаций                                                                                                                                                                                                                     | Налог на доходы физических лиц                                                                           |
| Налог на имущество организаций                                                                                                                                                                                                                   | Налог на имущество физических лиц                                                                        |
| НДС (в отношении операций, осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию России и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией |                                                                                                          |

При системе ЕНВД предусмотрены немалые преимущества тем, кто производит выплаты в пользу наемных работников. Исчисленный единый налог можно уменьшить на сумму исчисленных и оплаченных взносов во внебюджетные фонды по обязательному социальному, пенсионному и медицинскому страхованию, и суммы пособий по временной нетрудоспособности, выплачиваемые работодателем. Индивидуальные предприниматели, которые не производят выплаты в пользу работников, могут уменьшить сумму единого налога на индивидуальные фиксированные взносы во внебюджетные фонды, причем их предельный размер не оговаривается. А при применении патентной системы не предусмотрены законом возможности уменьшения стоимости патента[11].

Главной идеей создания патентной системы налогообложения считают замену единого налога на вмененный доход, который планируется отменить с 2018 г.

Для наглядного сравнения достоинств и недостатков таких систем налогообложения, как патентная система и система ЕНВД, С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская привели следующую таблицу.

Таблица 5[12]

**Критерии, влияющие на выбор предпринимателем между  
патентной системой и системой ЕНВД**

| <b>Критерий</b>                                                                | <b>Патентная система</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>ЕНВД</b>                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Система, дающая преимущество</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Налогоплательщики                                                              | Только ИП                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ИП и юридические лица                                                                                                                                                                                                                                           | ЕНВД                                |
| Привлечение наемных работников (средняя численность, включая договоры подряда) | До 15 человек                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | До 100 человек (средняя численность, включая договоры подряда)                                                                                                                                                                                                  | ЕНВД                                |
| Ограничение по размеру годового дохода                                         | Не более 60 млн руб. (доход по всем патентам + доход УСН)                                                                                                                                                                                                                                                                    | Не предусмотрено                                                                                                                                                                                                                                                | ЕНВД                                |
| Возможность применения различными категориями предпринимателей                 | Только субъекты микробизнеса                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Субъекты микро- и малого бизнеса                                                                                                                                                                                                                                | ЕНВД                                |
| Виды деятельности, улучшающие положение предпринимателя                        | не ограничена площадь сдаваемых в аренду помещений;<br>не указаны цели сдачи активов в аренду;<br>более подробно расшифрованы виды бытовых и производственных услуг;<br>добавлены медицинские, охранные, производственные услуги, перевозка пассажиров и грузов водным транспортом;<br>снято ограничение на размер автопарка | сдаваемые в аренду жилые помещения ограничены площадью 500 кв.м.;<br>сдавать в аренду жилые помещения можно только с целью временного размещения жильцов, а нежилые - только для осуществления торговой деятельности;<br>ограничение автопарка – 20 автомобилей | Патентная система                   |
| Виды деятельности, Ухудшающие положение предпринимателей                       | Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 50 кв. м.;<br>исключено общественное питание без зала обслуживания, услуги по мойке                                                                                                                                               | Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 150 кв. м.;<br>сдавать в субаренду можно арендованные активы                                                                                                         | ЕНВД                                |

|                                                 |                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                             |                   |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
|                                                 | автомобилей и автостоянок;<br>исключена наружная реклама и реклама на транспортных средствах;<br>сдавать в аренду можно только активы, находящиеся в собственности ИП      |                                                                                                                                                                                             |                   |
| Переход на систему налогообложения              | Заявительно-разрешительный                                                                                                                                                 | Заявительно-уведомительный                                                                                                                                                                  | ЕНВД              |
| Подача заявления о начале деятельности          | Заявление на приобретение патента подается за 10 дней до начала деятельности или вместе с документами на регистрацию физического лица в качестве ИП                        | Заявление на переход на систему ЕНВД подается в течение 5 дней после начала деятельности                                                                                                    | ЕНВД              |
| Документ о праве на деятельности                | Разрешение налогового органа                                                                                                                                               | Заявление на переход на систему ЕНВД                                                                                                                                                        | ЕНВД              |
| Возможность отказа со стороны налоговых органов | Возможен при несоблюдении условий                                                                                                                                          | Не предусмотрен                                                                                                                                                                             | ЕНВД              |
| Деятельность на разных территориях              | Не ограничена, требуется заявление в УФНС территории, где осуществляется деятельность; оплата патента – в местный бюджет территории, где приобретен патент                 | Не ограничена, требуется регистрация в каждой территории в качестве плательщика ЕНВД; оплата налога – в местный бюджет территории, на которой осуществлена регистрация как плательщика ЕНВД | Патентная система |
| Утрата права на применение                      | Совокупный доход от деятельности по всем патентам и доходам от УСН превысил 60 млн. руб.; средняя численность работников превысила 15 человек; пропущен срок уплаты налога | средняя численность работников превысила 100 человек; доля ЮЛ в УК превысила 25%                                                                                                            | ЕНВД              |
| Результат утраты                                | Переход на ОРН с                                                                                                                                                           | Переход на ОРН с                                                                                                                                                                            | ЕНВД              |

|                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                    |                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| права на применение патента                                                                          | начала действия патента (доплата НДС 13% за минусом суммы оплаченного патента, НДС 18% и налога на имущество)                                                                                              | начала налогового периода, т.е. с начала квартала (доплата налога на прибыль, НДС 18% и налога на имущество)                                                                                       |                   |
| Ограничение срока действия                                                                           | От одного месяца до года                                                                                                                                                                                   | Не предусмотрено                                                                                                                                                                                   | ЕНВД              |
| Возобновление деятельности по системе НО после утраты или прекращения деятельности по патенту (ЕНВД) | Только с начала Следующего календарного года                                                                                                                                                               | Деятельность по системе ЕНВД после прекращения может возобновиться с любого момента после устранения причины утраты права                                                                          | ЕНВД              |
| Добровольная смена системы НО                                                                        | Не регламентировано                                                                                                                                                                                        | С начала следующего года (например, перейти на патент или УСН)                                                                                                                                     | ЕНВД              |
| Оплата налога                                                                                        | При сроке патента до 6 месяцев – предоплата (25 дней после начала действия патента); от 6 до 12 месяцев- предоплата в размере 1/3 суммы налога, 2/3 выплачивается за 30 дней до окончания действия патента | После окончания налогового периода                                                                                                                                                                 | ЕНВД              |
| Учет доходов                                                                                         | Необходимо вести Книгу доходов                                                                                                                                                                             | Ведение учета не предусмотрено                                                                                                                                                                     | ЕНВД              |
| Налоговая декларация                                                                                 | Не предусмотрена                                                                                                                                                                                           | Ежеквартально                                                                                                                                                                                      | Патентная система |
| Документооборот с налоговыми органами                                                                | Подача заявления о приобретении патента на каждый новый срок                                                                                                                                               | Заявление о начале деятельности по системе ЕНВД подается один раз на весь период деятельности                                                                                                      | ЕНВД              |
| Уменьшение суммы налога на оплаченные взносы во внебюджетные фонды                                   | Стоимость патента не уменьшается на оплаченные взносы во внебюджетные фонды                                                                                                                                | Сумма налога ЕНВД уменьшается на сумму оплаченных взносов за наемных работников, но не более, чем на 50%; для ИП, не имеющих работников, сумма налога ЕНВД может быть уменьшена полностью на сумму | ЕНВД              |



|                                                                                            |                                                                                                                                                                                        |                                                                                                    |                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
|                                                                                            |                                                                                                                                                                                        | оплаченных<br>фиксированных взносов<br>во внебюджетные фонды                                       |                      |
| Льготный тариф<br>по взносам<br>во внебюджетные<br>фонды по заработной<br>плате работников | Предусмотрена<br>суммарная ставка<br>20% от суммы<br>начисленной<br>зарплаты, кроме видов<br>деятельности:<br>– аренда имущества<br>– розничная торговля<br>– общественное<br>питание. | Предусмотрена<br>суммарная ставка<br>20% суммы<br>начисленной<br>зарплаты на<br>деятельность аптек | Патентная<br>система |

Анализируя данную таблицу, можно прийти к выводу, что каждая система налогообложения имеет свои преимущества и недостатки. Каждый критерий оценки имеет разную значимость для хозяйствующего субъекта, когда он оказывается перед выбором оптимального варианта налогообложения.

После отмены такого специального режима как единый налог на вмененный доход сумма налога по патентной системе налогообложения будет также поступать в муниципальный бюджет, но регулировать его доходность она уже не сможет. Согласно п.7 и п.8 ст. 346.43 Налогового кодекса, установление суммы возможного дохода относится к компетенции субъектов РФ, которые вряд ли учтут все особенности и специфику каждого субъекта. Таким образом, отдавая возможность влиять на вверенную им территорию с помощью политики налогообложения, муниципалитеты рискуют встретиться с рядом проблем, которые они не в силах решить при помощи лояльности предпринимателей или диалога с ними. Единственным средством для увеличения доходов бюджета на основании ст. 46 Бюджетного кодекса РФ останутся административные штрафы, что, следовательно, не приведет к положительным отношениям субъектов муниципальных образований и субъектов малого бизнеса.

Грядущая отмена специального режима единый налог на вмененный доход достаточно сильно ударит не только по позициям предпринимателей, но и по муниципальным властям. Отмена ЕНВД в пользу патентной системы налогообложения приведет к делегированию полномочий по регулированию налогов. Возможному замедлению деловой активности из-за неадекватной суммы налога и отсутствию «сладкого пряника» в руках муниципалитета для переговоров с предпринимателями.

Так как с 1 января 2013 г. ЕНВД стал добровольным (как и патентная система налогообложения), то до 2018 г. будет иметь место конкуренция между этими системами налогообложения.

### Использованные источники:

1. Фадеева И.В.. Упрощенная система налогообложения.//Правовая идея. 2013. № 2(2), С. 6.
2. Гринкевич А.М.. «Новая» патентная система налогообложения: причины и последствия введения.//Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 1 (21), С.89.
3. Девятаева Н.В., Птичкина Ю.С.. Патентная система налогообложения: изменения и дополнения с 2014 года//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 3-1. С.177.
4. Кулькова Н.С.. Патентная система налогообложения – специальный налоговый режим//Вестник НГИЭИ. 2013. № 5 (24). С.37.
5. Симонова Н.Ю.. Теоретические и практические аспекты использования единого налога на вмененный доход в Российской Федерации//Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2014. № 1 (9). С. 29.
6. Карпенко С.В., Силина Т.А., Ордынская М.Е.. Новые возможности налоговой оптимизации для малого бизнеса на основе сравнительного анализа специальных систем налогообложения: системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности и патентной системы налогообложения//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 220.
- 7 Таблица составлена автором
8. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ// // Информационно-правовая система «Консультант Плюс». Официальный сайт. - [Электронный ресурс] - М.: 2013. - [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
9. Федеральный закон от 25.06.2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»// Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». Официальный сайт.- [Электронный ресурс] - М.: 2013.-[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
10. Федеральный закон от 02.12.2013 № 334-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц»// [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
11. Федеральный закон от 02.12.2013 № 334-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц»// [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
12. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ//«КонсультантПлюс». Официальный сайт.- [Электронный ресурс] - М.: 2014.-[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

*Бестова А.О.*  
*аспирант*  
*кафедра «налогообложения и бухгалтерский учета»*  
*ЮРИУФ РАНХиГС при Президенте РФ*  
*старший лаборант*  
*кафедра «Государственного и муниципального управления»*  
*Южно-Российский институт управления-филиал*  
*Российская академия народного хозяйства и государственной*  
*службы при Президенте РФ*  
*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА**

В сфере малого бизнеса существует ряд проблем, которые мешают полноценно развиваться его субъектам, тем самым уменьшая поступления в бюджет, что сказывается на увеличении количества предпринимателей, которые уходят в теневой сектор экономики. Это такие насущные проблемы как отсутствие достаточных оборотных средств и стартового капитала, сложность получения займов, кредитов, кадровая проблема (не достаточная квалификация работников), высокий уровень налоговых ставок.

Не так давно вышел рейтинг британской консалтинговой компании Ernst&Young, согласно которому Российская Федерация занимает одно из первых мест среди «Большой двадцатки» по объему механизмов содействия бизнесу. США в этом рейтинге на последнем месте. Но если судить по качеству крупных эффективных предприятий, картина совсем иная: США в числе лидеров, а Россия на 15 месте. Субсидии и льготы у нас, как правило, достаются отдельным компаниям. Это противоречит сути рыночных отношений: одни получают преимущество в конкурентной борьбе, другие вынуждены рассчитывать только на собственные силы. Гораздо важнее создать равные, но более благоприятные условия для развития бизнеса и тогда уже не надо будет никого поддерживать[1].

Понятие самозанятости не раскрыто в российском законодательстве. Разграничить данную форму занятости от других видов занятости можно с помощью методологических положений по статистике, в которых все занятое население России делится на работающих по найму (наемных работников) и работающих не по найму. Работающие не по найму – это работодатели, самозанятое население, члены производственных кооперативов и помогающие члены семей. К самозанятым Госкомстат относит следующие группы занятого населения: индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность без привлечения наемных работников; главы крестьянских (фермерских) хозяйств; лица, занятые на индивидуальной основе (няни, фотографы, программисты, дизайнеры, лица, осуществляющие частный извоз и т. д.); лица, занятые на предприятии или в организации со статусом юридического лица; лица, занятые в собственном домашнем хозяйстве. По мнению А.П. Киреенко,

М.О. Климовой, к числу самозанятых следует также относить лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, но признаваемыми таковыми для целей налогообложения – адвокатов и нотариусов, осуществляющих трудовую деятельность без привлечения наемного труда[2].

Самозанятость можно разделить на два вида: формальную (виды деятельности, подлежащие налогообложению) и неформальную (виды деятельности, не подлежащие налогообложению). К формальной самозанятости относятся: предпринимательство с образованием юридического лица (малые, микропредприятия), предпринимательство без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства. К неформальной самозанятости относятся: самозанятые без домашних хозяйств (фрилансеры), занятые производством в домашних хозяйствах (сельское подсобное хозяйство, городское подсобное хозяйство, собирательство)[3].

Формальная и неформальная самозанятость имеют различную природу возникновения. Целью формальной самозанятости является развитие населения, а цель неформальной – выживание в кризисной ситуации. К основным причинам перехода к неформальному самообеспечению относятся:

- недостаток средств к жизни;
- задержки с выплатой заработной платы и социальных трансфертов (пенсий, пособий)
- потеря работы вследствие увольнения, сокращения штатов;
- поиск более стабильного и более высокого источника дохода;
- поиск работы, обеспечивающей более полную самореализацию.

В Советском Союзе самозанятость населения законодательно не признавалась и была уголовно наказуема. В зарубежных странах самозанятость физических лиц позволяет не только обеспечить необходимый уровень жизни, но и служит одним из значимых составляющих экономического развития страны. Но в России уровень самозанятости очень низок. Причинами низкого показателя являются:

- несовершенство нормативного регулирования и статистического учета самозанятости в России;
- низкий уровень предпринимательской активности, связанный с высокими издержками осуществления легальной деятельности;
- высокий уровень теневой самозанятости.

Как показывает опыт, статистические данные об уровне самозанятости являются заниженными. По данным Госкомстата РФ, количество самозанятых индивидуальных предпринимателей (не использующих наемный труд) составляет 2127 тыс. чел., а количество предпринимателей-работодателей – 724 тыс. чел., при этом, по данным налоговых органов, общая численность зарегистрированных

индивидуальных предпринимателей на конец 2010 г. составляла 3955,2 тыс. чел. Разница в данных о количестве предпринимателей более миллиона человек. Количество лиц, занятых в домашнем хозяйстве по производству продукции, по данным Госкомстата, составляет 1 768 тыс. чел., количество глав фермерских хозяйств – 157 тыс. чел. Отсутствуют данные о том, сколько лиц заняты на индивидуальной основе, но не зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей (численность этой категории самозанятых составляет по оценкам более 2 млн человек), и лиц, занятых в организациях, не имеющих наемных работников (это единоличные собственники юридического лица, выполняющие самостоятельно управленческие функции)[4].

Следующей причиной является слишком большая «цена» за легальность бизнеса, которая проявляется в финансовых затратах на налоги, затратах времени на бюрократические процедуры для регистрации бизнеса. Поэтому многим гражданам нашей страны гораздо легче уклоняться от уплаты налогов и пополнить ряды теневого бизнеса.

Огромную роль в повышении самозанятости населения играет развитие индивидуального предпринимательства. Именно поэтому государственная поддержка индивидуальных предпринимателей с помощью налогового регулирования доходов от хозяйственной деятельности имеет такое большое значение для экономики нашей страны и ее регионов. В процессе стимулирования экономической активности данных субъектов хозяйствования государство оказывает помощь в развитии бизнеса, в создании новых рабочих мест, тем самым повышая жизненный уровень населения.

На постоянном контроле у Правительства РФ находится имущественная поддержка малого и среднего бизнеса, основной целью которой является сохранение за субъектами малого и среднего предпринимательства арендуемых ими помещений, находящихся в областной и муниципальной собственности, и предоставление им преимущественного права на выкуп арендуемых помещений[5].

Одной из самых востребованных мер поддержки малых предприятий является предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства, созданным безработными, работниками, находящимися под угрозой массового увольнения, военнослужащими, уволенными в запас в связи с сокращением Вооруженных сил. Также предоставляются молодежные гранты – субсидии, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе на условиях долевого финансирования целевых расходов по регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя в размере 250 тыс. рублей, но начинающий субъект малого бизнеса должен софинансировать 15% от размера данного гранта.



В сфере поддержки малого бизнеса существует ряд проблем, которые касаются развития предпринимательства необходимо решить путем реализации следующих мер:

- расширить круг кредитруемых субъектов малого бизнеса, т.к. в настоящее время приоритет в получении кредита имеют фирмы и компании, работающие в областях посреднических операций, торговли, питания и транспорта. А для новых предприятий возможности получить кредит практически нет, ведь одно из условий выдачи кредита – это деятельность не менее 6 месяцев;

- привлекать дополнительные источники кредитования малого бизнеса (например, из Фонда национального благосостояния);

- снижать налоговое бремя для субъектов малого бизнеса, в особенности для организаций, занимающихся инновационной деятельностью (например, уплата НДС для таких компаний зачастую оказывается непосильной);

- ввести «налоговые каникулы» по опыту зарубежных стран для субъектов малого бизнеса, тем самым предоставляя возможность развиваться без затрат на уплату налогов, накапливать средства и побуждая выйти многие организации из теневого сектора; Законопроект о введении «налоговых каникул» для субъектов малого бизнеса уже внесли в Государственную Думу и очень важно чтобы он был принят.

- создавать как можно большее количество бизнес-инкубаторов, выполняющих все свои функции для создания благоприятных условий для развития новых организаций.

Налоговое стимулирование основывается на применении соответствующих стимулов, общепринятое понимание которых связано с представлением как внешних раздражителей, побуждающих хозяйствующие субъекты к действию[6]. В этом случае побуждение субъектов к действию реализуют стимулы, влияющие на налоговые отношения между государством и этим субъектом. В результате, для хозяйствующего субъекта уменьшается налоговое бремя, порядок исчисления налогов, а также их уплаты становится проще, появляется возможность повысить эффективность деятельности данного предприятия. В чем же выигрывает государство? Для государства появляется возможность повысить темпы экономического роста, корректировать его в соответствии с выбранным направлением развития экономики.

Очень важно заметить, что государство обоснованно исключает налоговые стимулы, которые носят произвольный характер. Научное обоснование применяемых государством налоговых стимулов достигается установлением их четкой зависимости от вида и характера объекта налогового стимулирования[7]. То есть для каждой отдельной группы налогоплательщиков должны быть разработаны отдельные методы налогового стимулирования. Ведь, к сожалению, современное отечественное



налоговое законодательство формируется, практически не опираясь на общественное мнение относительно того, какой именно должна быть справедливая налоговая система государства[8]. В итоге население страны относится с неприятием к большей части устанавливаемых налогов, положений налогового законодательства. К тому же значительное влияние на развитие налоговой системы оказывают отрасли с сильным лобби в органах законодательной власти. Получается так, что в условиях необходимости унифицировать налоговую систему, подстраиваясь под крупный бизнес, налоговая система не учитывает интересы других отраслей, тесно с ними связанных.

Эффективность функционирования налоговых механизмов стимулирования предпринимательской деятельности зависит от степени возникновения риска изменения налоговых условий, т.е. каждый начинающий предприниматель должен быть уверен, что возможные в неустойчивой налоговой системе изменения налогового законодательства не снизят экономическую эффективность от отдачи вложенных им финансовых ресурсов[9].

В настоящее время в части мер налогового стимулирования планируется внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

1. Поддержка инвестиций и развитие человеческого капитала.
2. Совершенствование налогообложения финансовых инструментов и создание Международного финансового центра.
3. Упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом.
4. Создание благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях.
5. Совершенствование налогообложения торговой деятельности.
6. Налогообложение добычи природных ресурсов.
7. Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование[10].

Одним из наиболее приоритетных направлений российской экономической политики на сегодняшний день является обеспечение инновационного развития, которое реализуется посредством предоставления субъектам инновационной деятельности различных по характеру и формам налоговых стимулов. Анализируя современное состояние стимулирующего воздействия налоговой системы на развитие и активизацию инновационной деятельности, можно прийти к выводу, что система налоговых льгот используется недостаточно эффективно[11].

Согласно ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с

другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере»[12].

Для построения эффективной отечественной налоговой политики в отношении инновационной системы необходимо учитывать и мировой опыт использования налоговых стимулов. Но для каждой страны характерна своя система налогового стимулирования, на которую существенное влияние оказывают экономические условия, особенности национальной инновационной системы, традиции и политические цели.

Наиболее распространенными налоговыми льготами являются: списание затрат на проведение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР) для уменьшения базы для расчета налога, инвестиционный налоговый кредит и снижение налоговых ставок для субъектов инновационной деятельности. В практике стран с развитой экономикой существуют и другие налоговые льготы. Например, «налоговые каникулы» означают, что на протяжении нескольких лет прибыль от реализации инновационных проектов не взимается налог. Также характерно распространение налоговых зон («гаваней») с особым льготным режимом налогообложения в пределах технопарков, технополисов, научно-промышленных зон. Существуют территориальные скидки (надбавки) к установленным налоговым льготам для регулирования региональных особенностей инновационного развития территориальных комплексов[13].

Цель налогового стимулирования реализации инновационных проектов заключается в том, чтобы уменьшить налоговое бремя субъектов инновационной деятельности. Поэтому в данном случае ослабляется фискальная функция налогов, упор делается на регулирующую функцию налогов посредством выработки и реализации системных и долгосрочных мер налогового стимулирования инноваций. Следовательно, исходя из опыта зарубежных стран, развитию инновационных процессов способствует комплекс мер, использующих:

- возможность применения ускоренной амортизации основных средств, предназначенных для использования в сфере научных разработок;
- введение специального налогового режима для научных и инновационных организаций, что позволит снизить общее налоговое бремя на отечественную инновационную сферу, и осуществить комплексное решение вопросов налогового учета, отчетности и налогового администрирования субъектов инновационной деятельности;
- применение дифференциации налоговых льгот в зависимости от активности субъектов инновационной деятельности при условии увеличения расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы в законодательно установленных размерах и приоритетности инновационных проектов;

– дифференциации ставок налогообложения для субъектов инновационной деятельности по основным налогам (налог на прибыль, НДС и др.)

– снижение налоговой составляющей непосредственно в цене продукции научного и инновационного характера для снижения себестоимости инновационной продукции, например, через введение льгот по НДС при реализации наиболее значительных видов отечественной инновационной продукции или увеличения перечня расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта налогообложения[14].

Федеральный уровень бюджета осуществляет стимулирование инновационного процесса на безвозвратной основе. За счет средств бюджета федерального уровня осуществляется стимулирование начальных стадий инновационного процесса (фундаментальные исследования, НИР) посредством таких форм как дотации, субсидии, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость выполнения НИОКР, освобождение от налога на прибыль доходов от операций по реализации акций инновационного сектора экономики.

Региональный и местный уровни бюджета осуществляют стимулирование инновационной деятельности преимущественно на возвратной основе. К числу таких форм относятся бюджетный кредит, государственные гарантии, косвенные субсидии, отсрочка и рассрочка по уплате налогов, инвестиционный налоговый кредит.

Формы стимулирования на возвратной основе обеспечивают не только достижения поставленных целей, на которые предоставляются средства, но и получение дохода в различных формах (дивиденды, проценты и другие). Вне зависимости от способа предоставления формы стимулирования доходом всегда будут налоговые платежи, уплачиваемые предприятиями, осуществляющими инновационную деятельность. Такие формы стимулирования, как бюджетный кредит, государственные гарантии, субсидии на возмещение части затрат, изменение сроков уплаты налогов, льготы по аренде недвижимого имущества обеспечивают получение дохода в виде налоговых поступлений. Предоставление бюджетного кредита, инвестиционного налогового кредита предполагают получение дохода не только в виде налоговых поступлений, но и выплату процентов. Такая форма, как вложение инвестиций в уставный капитал, дополнительно обеспечивает получение дохода в виде дивидендов[15].

Объемы стимулирования между уровнями бюджета распределяются на основе двух принципов: принципа равной эффективности и принципа инициативности. Принцип равной эффективности заключается в следующем. Эффективность вложения средств для каждого уровня бюджета определяется соотношением результата к инвестиционным затратам. Общая сумма инвестиционных вложений обеспечивается инвестиционными вложениями, которые предоставляются федеральным и региональным

уровнями бюджета. Эффективность использования денежных средств различных уровней бюджета для целей стимулирования инновационной деятельности должна быть равна. Суть принципа инициативности в том, что при реализации инновационных проектов не все регионы способны самостоятельно покрыть инвестиционные расходы, связанные с их осуществлением. Появляется потребность в привлечении средств со стороны федерального бюджета. В связи с этим между региональными проектами возникает конкуренция за инвестиционные ресурсы федерального бюджета. Конкурируя с проектами других регионов, регион-инициатор берет на себя также и большую степень риска вложений, тем самым повышая эффективность средств федерального уровня бюджета, становясь для него инвестиционно привлекательным.

Эффективная система налогового стимулирования помогает наладить и укрепить государственно-частное партнерство в области инноваций, связь между промышленным сектором и наукой, увеличить финансирование процессов развития и внедрения инноваций.

Но, ряд ученых считают, что налог, в каком бы виде он не применялся, всегда будет фискальным инструментом, а государство, вводя те или иные правила налогообложения, должно заботиться именно о фискальном эффекте[16]. И тот сегмент налогоплательщиков, облагающийся налогами по специальным режимам, при общем режиме налогообложения давал бы значительно меньше денег в казну или не давал бы вообще. Получается, что цель введения специальных налоговых режимов – решение фискальных задач, а задача поддержки определенных видов бизнеса решается попутно!

А.И. Савицкий считает, что анализ положения действующих законов и законопроектов о налоговых льготах, введенных для стимулирования экономической деятельности определенных хозяйствующих субъектов, позволяет сделать вывод о том, что вмешательство государства в экономику не всегда эффективно и даже порождает налоговую дискриминацию! В Конституции РФ, НК РФ, соглашениях об избежании двойного налогообложения, интеграционном праве ЕврАзЭС, праве ВТО содержатся запреты дискриминационного налогообложения.

#### **Использованные источники:**

1. Крючков В.Г. – Приманка для инвестора // «Реальный бизнес» - журнал. Май 2014 г. С. 36.
2. Киреенко А.П., Климова М.О.. Самозанятость населения и теневой рынок труда//Проблемы экономики (Харьков). 2012. № 3. С.9.
3. Абрамова Е.А.. Кризисная самозанятость в России: классификация, структура и уровни развития//Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2012. № 4. С. 7.
4. Киреенко А.П., Климова М.О.. Самозанятость населения и теневой рынок труда//Проблемы экономики (Харьков). 2012. № 3. С.10.

5. Коротаева Н.В., Чеглова Е.А.. Меры государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса//Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 1 (059). С. 29.
6. Ермоченко О.Н.. Механизмы налогового стимулирования развития инновационного потенциала предприятий Юга России// Региональная экономика. Юг России. 2013. Т. 1, С. 166.
7. Ермоченко О.Н.. Механизмы налогового стимулирования развития инновационного потенциала предприятий Юга России// Региональная экономика. Юг России. 2013. Т. 1, С. 167.
8. Налоговые реформы. Теория и практика./под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010 г., С.146.
9. Пансков В.Г.. Стимулирование модернизации российской экономики посредством налоговых механизмов//Экономика. Налоги. Право. 2013. № 1.
10. Куклина Е.А.. Налоговое стимулирование деятельности организаций как форма реализации управленческих инноваций//Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Том 6. № 2. С. 87.
11. Е.О. Хайбулаева. Роль налоговых механизмов стимулирования инноваций//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С.26.
12. Хайбулаева Е.О.. Роль налоговых механизмов стимулирования инноваций//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С.27.
13. Саакян А.М.. Стимулирование инновационной деятельности предприятий ОПК: принципы и инструменты выбора форм//Современные технологии управления. 2012. № 16. С. 37.
14. Малис Н.И.. Налоговый потенциал специальных налоговых режимов.//Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2013. № 1 (15). С.74.
15. "Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" (одобрено Правительством РФ 30.05.2013)// «КонсультантПлюс». Официальный сайт.- [Электронный ресурс] - М.: 2013.- [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
16. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая редакция от 28.12.2013)// «КонсультантПлюс». Официальный сайт.- [Электронный ресурс] - М.: 2013.- [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).



*Бирюков С.А., к.с-х н.  
доцент*

*Дудник Т.А.*

*Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ С 2008 ПО 2013 ГОД**

Аннотация: Статья посвящена изучению строительства в Краснодарском крае

Ключевые слова: земля, недвижимость, имущество, экономический методы управления

Рынок жилищного строительства Краснодарского края является в России одним из крупнейших и наиболее динамично развивающимся. Строительство в регионе последние 15 лет осуществляется весьма бурными темпами, что объясняется как развитием курортного бизнеса, так и подготовкой к Сочинской Олимпиаде-2014, которая весьма повысила инвестиционную привлекательность строительства жилья в находящихся неподалеку городах.

После объявления Сочи столицей Олимпиады-2014 в Краснодарском крае сразу же выросли цены на жилье и на землю. Рынок все еще инвестиционно привлекателен как для развития строительства, так и для инвестирования в жилой сектор. Но в разных городах он развивается неравномерно. Если в Сочи рынок уже стабилизировался, то в других городах жилищный рынок все еще не стабилен [1,2,3,4,5].

Основными факторами, сдерживающими рост строительства жилья в Краснодарском крае, являются:

- установившееся соотношение платежеспособного спроса населения и высокой стоимости жилья, не способствующее приобретению и строительству нового жилья;
- необоснованная ценовая политика на рынке жилья;
- нехватка земельных участков под жилищное строительство, обеспеченных инженерными коммуникациями;
- сравнительно высокие в отношении к мировой практике ставки по предлагаемым российскими кредитными организациями ипотечным кредитам.

Сохраняется напряженность в обеспечении жильем малоимущих граждан, граждан отдельных категорий, определенных законодательством Российской Федерации и законодательством Краснодарского края, в пределах установленных социальных стандартов.

Особенно остро жилищная проблема стоит перед молодыми семьями, их финансовые возможности ограничены, так как в подавляющей массе они имеют низкие доходы и не имеют накоплений.



Основной целью развития жилищного строительства на территории Краснодарского края является создание условий для экономического роста региона и обеспечения граждан, проживающих на территории Краснодарского края, доступным и комфортным жильем[2].

Ранее в рамках реализации различных краевых и федеральных программ были достигнуты определенные результаты, которые стали базовым основанием для наращивания темпов жилищного строительства, комплексного развития территорий и обеспечения нуждающихся граждан жильем.

Жилищная проблема в Краснодарском крае является одной из наиболее острых социальных задач. В период с 2005 по 2008 годы она решалась в рамках краевой целевой программы "Жилище" на 2005 - 2008 годы, утвержденной постановлением Законодательного Собрания Краснодарского края от 25 мая 2005 года N 1489-П, с 2009 года реализация начатых мероприятий была продолжена в рамках краевой целевой программы "Жилище" на 2009 - 2010 годы, утвержденной Законом Краснодарского края от 29 декабря 2008 года N 1665-КЗ.

С 2005 по 2008 годы включительно в рамках реализации программы были достигнуты следующие показатели:

- ежегодный объем ввода жилья вырос с 1940 тыс. кв. м до 3937,6 тыс. кв. м;
- объем выданных ипотечных жилищных кредитов вырос с 0,6 млрд. рублей до 15,6 млрд. рублей,
- улучшили свои жилищные условия с помощью государственной поддержки в виде социальных выплат и привлечения жилищных ипотечных кредитов 10200 семей, в том числе 3832 молодые семьи.

В 2009 году экономический кризис оказал негативное влияние на основные показатели, достигнутые в рамках реализации программы "Жилище" на 2009 - 2010 годы, в результате:

- объем ввода жилья за 2009 год составил 3394,4 тыс. кв. м;
- объем выданных ипотечных жилищных кредитов составил 3,9 млрд. рублей;
- улучшили свои жилищные условия с помощью государственной поддержки в виде социальных выплат и привлечения ипотечных жилищных кредитов 1939 семей, в том числе 1360 молодых семей[1,2,3,4,5,6,].

В крае ежегодно сдается в эксплуатацию более 70 процентов жилья, построенного за счет средств населения.

Большая часть отведенных для индивидуального строительства территорий не имеет социальной и инженерной инфраструктуры. Ряд пригородных территорий застроен усадебными домами и коттеджами, которые не сданы в эксплуатацию из-за отсутствия инженерных коммуникаций.

Более подробно вопросы повышения эффективности управления земельными ресурсами рассмотрены в работах Дудник Д.В. [3-9].

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что наиболее низкий уровень введенного в действие жилья приходился на 2009 год, что на наш взгляд, связано с финансовым кризисом.

Анализируя представленные данные, можно сделать вывод, что самый низкий уровень индивидуального жилищного строительства приходится на январь 2013 года. Причинами могут являться либо снижение доходов населения, либо отсутствие потребностей в индивидуальном жилищном строительстве.

Более подробно вопросы повышения эффективности управления земельными ресурсами рассмотрены в работах Дудник Д.В. [3-9].

#### **Использованные источники:**

1. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 30 апреля 2010 г. N 314 "Об утверждении долгосрочной краевой целевой программы "Жилище" на 2011 - 2015 годы"
2. «Обзор рынка жилой недвижимости Краснодарского края» / Аналитическое агентство «Амикрон-консалтинг»
3. Дудник Д.В. Правовое Регулирование Применения Земельного Налога Как Инструмента Экономического Управления Земельными Ресурсами Российской Федерации // Современное Право. 2010. № 4. С. 96-100.
4. Дудник Д.В. Содержание Экономического Механизма Государственного Управления Земельными Ресурсами Предпринимательство. 2009. № 4. С. 54-58.
5. Дудник Д.В. Земельный Налог Как Инструмент Экономического Управления Земельными Ресурсами Российской Федерации Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 4-2. С. 123-126.
6. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Повышение Экономической Эффективности Использования Сельскохозяйственных Угодий В Системе Земельно-Имущественных Отношений Российской Федерации Экономика И Социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.
7. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации // Предпринимательство. 2009. - № 4.
8. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University. -2012. - № 82. - С. 930-944 -с.7
9. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам

*Бирюков С.А., к.с-х н.  
доцент*

*Дудник Т.А.*

*Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРОДАЖ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД С 2004 Г. ПО 2012 Г.**

Аннотация: Статья посвящена изучению вопросов динамики продаж недвижимости в Краснодарском крае

Ключевые слова: земля, недвижимость, имущество, экономический методы управления

Продажа в период с 2004 года по 2012 год земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, осуществлялась в основном органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации, Федеральными законами от 25.10.2001 № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», постановлением Правительства Российской Федерации от 11.11.2002 № 808 «Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков», другими законодательными и нормативными актами России и субъектов Российской Федерации[1].

В целом данные о сделках с землей отражают основные тенденции развития земельного рынка за последние годы в России и ее субъектах, но, по отдельным показателям имеются погрешности, которые по экспертным оценкам могут составлять до 20%. Основной причиной такой ситуации является правовая и нормативная неопределенность в области обмена информацией о регистрации прав на земельные участки и сделок с ними на уровне муниципальных образований.

По состоянию на 1 января 2013 года земельный фонд Российской Федерации составляет 1709,8 млн. га, в том числе земли, находящиеся в государственной и муниципальной собственности – 1576,8 млн. га, в собственности граждан и юридических лиц – 133,0 млн. га.

По данным государственного статистического наблюдения за земельными ресурсами на 1 января 2013 года в собственности граждан и юридических лиц находилось 133,0 млн. га, что составило 7,8% земельного фонда страны. Из них площадь земель, находящихся в собственности

граждан и их объединений, составила 118,3 млн. га, или 6,9%, в собственности юридических лиц находилось 14,7 млн. га, или 0,9% земельного фонда России. Площадь земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, составила 1576,8 млн. га, или 92,2% от площади земельного фонда страны[1].

Проанализировав данные Государственных докладов о состоянии и использовании земель в Российской Федерации за 2005-2013 года необходимо обратить внимание на динамику продаж государственных и муниципальных земель разными группами лиц.

В целом по Российской Федерации, сравнивая результаты показателей 2004 года с показателями 2012 года, можно сделать следующие выводы: число сделок с гражданами для индивидуального жилищного и дачного строительства, а так же ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства выросло на 129308 с 112574 до 241882, а по площади с 14 693,2 га до 47664,81 га. Самый высокий показатель отмечается в 2010 году и составляет 268736, самый низкий же показатель отмечен в 2004 году и составил 112574.

На основе этого графика можно сделать следующие выводы: число сделок с юридическими лицами для использования в целях промышленности и иного специального назначения уменьшилось на 867 с 14915 до 14048, а по площади с 12144,3 до 35966,04 га. Самый низкий показатель отмечен в 2005 году (6834), а самый высокий в 2004 году (14915). Следует отметить, что после 2008 года наблюдается резкое уменьшение количества сделок, причиной которого может являться мировой финансовый кризис.

Исходя из выше представленных данных можно сказать, что динамика совершения сделок с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и другими сельскохозяйственными предприятиями на период с 2004 по 2012 стабильно возрастает. Самое меньшее количество сделок было совершено в 2004 году (335), а самый высокий показатель наблюдался в 2012 году (15945).

Проанализировав данные о средних ценах на государственные и муниципальные земельные участки, проданные гражданам и юридическим лицам в Российской Федерации в населённых пунктах 2007-2012 года, можно сделать вывод, что ситуация в стране, связанная с продажей земель не стабильна.

Что же касается 2005 года, то цены на государственные и муниципальные земельные участки, проданные гражданам и юридическим лицам в Российской Федерации, представленные в Государственном докладе о состоянии и использовании земель в Российской Федерации высокие в основном в Московской области как в населённых пунктах, так и вне населённых пунктах: граждане и их объединения для индивидуального жилищного и дачного строительства в населённых пунктах(72,83), вне населённых пунктах(78,89), для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества в населённых пунктах(54,4), вне населённых(62,3);

юридические лица в населенных пунктах(146,21), вне населенных пунктах(72,29); крестьянские (фермерские) хозяйства, др. с/х предприятия вне населенных пунктах(0,93). Эти данные отражают особенности ценообразования развивающегося земельного рынка.

Более подробно вопросы повышения эффективности управления земельными ресурсами рассмотрены в работах Дудник Д.В. [2-8].

Следует отметить, что средние цены на государственные и муниципальные земельные участки, проданные гражданам и юридическим лицам в Российской Федерации в 2006 году преимущественно высокие в Ростовской области как в населённых пунктах, так и вне населенных пунктах: граждане и их объединения для индивидуального жилищного и дачного строительства в населенных пунктах(29,72), вне населенных пунктах(3,24), для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества в населенных пунктах(3,11), вне населенных(1,92); юридические лица в населенных пунктах(73,15), вне населенных пунктах(1,85); крестьянские (фермерские) хозяйства, др. с/х предприятия в населенных пунктах(0,3), вне населенных пунктах(0,17).

#### **Использованные источники:**

1. Государственный доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации за 2012г \ rosreestr.ru
2. Дудник Д.В. Правовое Регулирование Применения Земельного Налога Как Инструмента Экономического Управления Земельными Ресурсами Российской Федерации \ Современное Право. 2010. № 4. С. 96-100.
3. Дудник Д.В. Содержание Экономического Механизма Государственного Управления Земельными Ресурсами Предпринимательство. 2009. № 4. С. 54-58.
4. Дудник Д.В. Земельный Налог Как Инструмент Экономического Управления Земельными Ресурсами Российской Федерации Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 4-2. С. 123-126.
5. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Повышение Экономической Эффективности Использования Сельскохозяйственных Угодий В Системе Земельно-Имущественных Отношений Российской Федерации Экономика И Социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.
6. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации // Предпринимательство. 2009. -№ 4.
7. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University. -2012. -№ 82. -С. 930-944 - с.7



8. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам Краснодарского края)//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 41 (5). С. 19.

**Бобб.А.Е**  
**студент**

**ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный Федеральный**  
**университет им. М.К. Аммосова»**

**Россия, г. Якутск**

### **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В КОЛЛЕКТИВЕ**

В последнее время все больше возрастает интерес к явлению социально-психологического климата коллектива. Актуальность данной проблемы диктуется, прежде всего, возросшими требованиями к уровню психологической включенности индивида в его трудовую деятельность и усложнением психической жизнедеятельности людей, постоянным ростом их личностных притязаний.

Социально-психологический климат является показателем уровня социального развития коллектива и его психологических резервов, способных к более полной реализации. А это, в свою очередь, связано с перспективой возрастания социальных факторов в структуре производства, с совершенствованием организации и условий труда. От уровня оптимальности социально-психологического климата каждого отдельного трудового коллектива во многом зависит и общая социально-политическая, идеологическая атмосфера общества, страны в целом.

Социологическое исследование на тему: «Социально-психологический климат в трудовом коллективе». Для проведения исследования нами был проведен анкетный опрос 9 человек, из них 3 мужчин и 6 женщин, 5 опрошенных в возрасте 26-40 лет, 2 сотрудника в возрасте от 41-55 лет и 2 старше 50 лет. 1 член коллектива указал, работает 1-3 года, остальные 8 сотрудников 4-10 лет.

В результате проведенного исследования было выявлено:

Среди работников благоприятные взаимоотношения, большинство опрошенных (7 респондентов в процентном отношении 78%) считают, что работают с хорошими и симпатичными людьми и 2 респондента (22%) отметили, что в коллективе есть всякие люди.

Опрошенные полагают, что атмосфера достаточно благоприятная, присущи дружеские отношения, взаимное уважение коллег, также деловая атмосфера. 5 (56%) опрошенных считают, что атмосфера в коллективе дружеская, 2 (22%) подчеркнули, что атмосфера взаимного уважения и еще 2 (22%), что царит деловая атмосфера.



Среди сотрудников, в общем, царит стабильная, дружелюбная атмосфера. Работники довольны своим коллективом, все достаточно общительны, ценят профессиональные качества друг друга. Так же в исследовании были отмечены невысокая конфликтность, конфликты в коллективе случаются редко от случая к случаю отметили 8 (89%) респондентов, и 1 (11%) респондент указал, что лишь с определенными людьми и средняя сплоченность среди работников - сплоченность коллектив оценил на 3 и 4 бала, 6 (67%) из них поставили сплоченности четверку.

В ходе опроса были выявлены данные подтверждающие, что даже если бы, кому то пришлось поменять место работы он все равно бы продолжал бы общаться со своим коллективом. Можно предположить, что члены исследуемого коллектива общаются не только по рабочим вопросам, но и вопросам личного характера, что говорит о сплоченности.

Так же большее количество четверо (45%) респондентов указало, что больше всего общаются с теми, с кем непосредственно работают. Трое респондентов (33%) с удовольствием общается со всеми, Двое сотрудников (22%) со всеми по не многу. Следовательно, нет в коллективе людей пренебрегающих общением с коллективом.

Респонденты считают, что в их коллектив люди вливаются достаточно легко. Семь (77%) человек думают, что достаточно легко и два респондента (22%) не задумывались над этим.

44% опрошенных могут дать достаточную информацию о коллегах, столько же процентов сомневаются, выбрав, ответ не знаю, и один человек утверждает, что нет, полную характеристику он дать не сможет.

Так же в анкете попросили оценить сплоченность коллектива по пяти бальной шкале. Сплоченность коллектив оценил на 3 и 4 бала, 6 респондентов поставили сплоченности четверку. Это показывает, что коллектив достаточно сплоченный.

Не существует организации без конфликтов. Среди опрошенных сотрудников они встречаются редко, от случая к случаю. Конфликты в коллективе случаются редко, от случая к случаю отметили 8 (89%) респондентов и 1 респондент указал, что лишь с определенными людьми.

В целом исследование выявило неплохие результаты. Среди сотрудников царит стабильная, дружелюбная атмосфера. Работники довольны своим коллективом, все достаточно общительны, ценят профессиональные качества друг друга больше, чем личностные, думаю для трудового коллектива это нормально. Конфликты случаются, но редко. Что касается сплоченности, можно сделать вывод, что сплоченность опрошенных средняя, так как оценена на 3 и 4 балла.

Совершенствование социально-психологического климата коллектива - это задача развертывания социального и психологического потенциала общества и личности, создания лучшего образа жизни людей. Формирование благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива

является одним из важнейших условий борьбы за рост производительности труда и качества выполняемой работы.

*Богомолова М.А., к.т.н.*

*доцент*

*ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет*

*телекоммуникаций и информатики»*

*Россия, г. Самара*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С КЛИЕНТАМИ**

Аннотация: статья посвящена эффективному решению известной задачи управления взаимоотношениями с клиентами, основанном на применении современных информационных технологий к исследованию бизнес-процессов.

Ключевые слова: управление взаимоотношениями с клиентами, имитационное моделирование, база знаний, система поддержки принятия решений

Внедрение новых идей в управление взаимоотношениями с клиентами современного предприятия требует создания более развитых и интеллектуальных фрагментов системы управления, поскольку принципы стратегии CRM (Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) реализуются только на основе современных информационных технологий (ИТ) из которых наиболее мощной и динамично развивающейся является технология имитационного моделирования. Интеллектуализация систем принятия управленческих решений по взаимодействию с клиентами представляется исключительно перспективным направлением повышения эффективности деятельности предприятий. В этой связи на сегодняшний день актуальна система поддержки принятия управленческих решений (СППУР), которая позволяет регулировать построение эффективных взаимоотношений с клиентами на основе применения метода имитационного моделирования к исследованию бизнес-процессов, что обеспечивает достоверную, научно-обоснованную оценку возможных последствий принимаемых управленческих решений в условиях, когда известные методы исследования сложных систем не дают положительного результата. Использование передовых информационных и управленческих технологий делает СППУР важным неотъемлемым элементом стратегии CRM. В результате применения новых ИТ архитектура СППУР дополнена подсистемой имитационного моделирования, что позволяет реализовать принцип управления бизнес-процессом по обратной связи с целью обеспечения механизма выбора наиболее успешного управленческого решения.

Функционирование бизнес-процесса взаимоотношений с клиентами представлено в виде последовательного изменения состояний системы массового обслуживания (СМО) во времени. Имитационная модель отображает стохастический процесс изменения дискретных состояний СМО в непрерывном времени в форме моделирующего алгоритма. При его реализации на ЭВМ вырабатываются накопления статистических данных по тем атрибутам модели, характеристики которых являются предметом исследований, с учетом их связей и взаимного влияния. По мере реализации алгоритма накопленная статистика обрабатывается, и результаты выводятся в виде статистических показателей, графиков, числовых значений, которые отображают состояние бизнес-процесса.

По виду и параметрам переходных процессов, которые строятся в имитационной модели, база знаний фиксирует и оценивает возникшую ситуацию, используя классификацию ситуаций, и, если необходимо, корректирует путем изменения каких-либо параметров имитационной модели. Процесс моделирования продолжается с новыми значениями данных.

В целом база знаний может быть представлена в виде совокупности правил, описывающих закономерности взаимосвязей параметров, ситуаций и решений. Процедура принятия решения  $R_j$  предполагает следующую логическую последовательность действий:  $R_j : -S_l \& z \& L \& \alpha_j \& q^P$ . Решение  $R_j$  принимается, если определена ситуация  $S_l$  и выявлены зависимости параметров  $z$ , и установлены логические соотношения  $L$ , и применены алгоритмы принятия решений  $\alpha_j$ , оптимизирующие  $q^P$  – основной показатель  $P$  (прибыль).

Таким образом, база знаний СППУР отличается использованием алгоритмов интеллектуальной поддержки принятия решений, основанных на анализе дерева решений, на причинно-следственной взаимосвязи основных показателей бизнес-процесса взаимоотношений с клиентами и на логической увязке принимаемых решений. Логический вывод для получения решений основан на стратегии «поиска вглубь» и осуществляется программными средствами.

Важно не только сформулировать основные этапы воздействия на клиента, но и оценить результат этого воздействия, тогда взаимоотношения будут интерактивными и возможно достижение максимального эффекта. Эффективность полученных рекомендаций, под которой понимается степень достижения поставленной цели с учетом заданных критериев ее достижения, оценивается при различных условиях с использованием имитационной модели. Анализ обратной связи, проводимый в результате экспериментов с имитационной моделью, обеспечивает для предприятий возможность своевременно оценивать результаты своего предложения на рынке,

определять эффект своих маркетинговых инициатив, более точно оценивать существующий спрос и соответственно вносить изменения в свой портфель продукции или услуг.

Таким образом, новым в теории управления является сочетание дискретного подхода при принятии решений и непрерывного вероятностного подхода при моделировании данных. Это определяет новизну логических алгоритмов построения ситуационного анализа, на основе которых принимается управленческое решение. Предполагаемое вмешательство лица, принимающего решение, в процесс управления только в нужные моменты, предварительный анализ динамики, а также логические алгоритмы принятия решений представляют собой новую технологию управления взаимоотношениями с клиентами.

*Божко Т.А.  
студент 3 курса  
Сладкевич М.С.  
студент 3 курса  
направление 080100.62 «Экономика»  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации»  
Омский филиал  
Россия, г. Омск*

## **СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ИСТОРИЯ, ОСОБЕННОСТИ, ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ**

### **Аннотация**

В статье представлены определяющие аспекты системы сбалансированных показателей: история возникновения, характерные особенности системы, ее целевая направленность, структура, опыт внедрения в организации.

**Ключевые слова:** система сбалансированных показателей, управление, эффективность

В настоящее время очень перспективным инструментом стратегического управления является сбалансированная система показателей (далее по тексту ССП), которая базируется на причинно-следственных связях между стратегическими целями, их параметрами и факторами получения планируемых результатов.

Актуальность исследования обусловлена популярностью ССП, как эффективного инструмента управления в современных организациях, желающих занять лидирующие позиции среди конкурентов.

ССП появилась в конце 1980-х – начале 1990-х гг. как инструмент стратегического управления динамично развивающимися компаниями. Роберт Каплан и Дейвид Нортон, будучи профессорами гарвардской школы

бизнеса, занимались изучением моделей управления американских компаний. В ходе этих исследований выяснилось, что практически все компании учитывают только финансовые показатели, не связывая их с другими факторами. Очевидно, что такой подход исчерпал себя. Была необходима разработка более многофункциональной модели менеджмента, чем и стала система сбалансированных показателей.

По результатам исследования авторы ССП сделали определяющий вывод, что оценка эффективности организации, основанная на одних финансовых показателях, не отражает ситуации целиком, а также не гарантирует дальнейший рост экономической ценности компании. Вскоре после того, как ССП нашла применение в разнообразных компаниях, обнаружилась ее пригодность не только для измерения достижений, но и для стратегического управления. [8].

В настоящее время ССП – это активно развивающаяся во всем мире эффективная методика стратегического управления. ССП преобразовывает стратегию организации в задачи и показатели, систематизированные по четырем основным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренний бизнес-процесс, обучение и повышение квалификации. С помощью системы оценочных критериев она оповещает сотрудников о движущих факторах настоящего и будущего успеха. Название системы отражает то равновесие, которое было сохранено между кратковременными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деятельности [2].

На первый взгляд, многоплановая ССП может показаться довольно трудной и многосложной, однако на самом деле, правильно составленная она отражает общность целей, так как все параметры направлены на выполнение единой стратегии. Рассмотрим каждую из этих составляющих подробно.

Финансовая составляющая. ССП эффективности побуждает компанию установить взаимосвязь между корпоративной стратегией и финансовыми целями, которые являются специфичными ориентирами при определении задач и параметров других составляющих. Финансовые цели могут значительно отличаться друг от друга в зависимости от то этапа бизнес-цикла. В целях упрощения выделяют три основные стадии:

1. Рост – это стадия, которую организация проходит в самом начале своего жизненного цикла. Продукты и услуги этого этапа имеют существенный потенциал роста.

2. Устойчивое состояние – это этап, на котором значительная доля бизнес-единиц все еще нуждается в инвестировании, но должна иллюстрировать прибыльность инвестиций.

3. Сбор «урожая» – некоторые бизнес - единицы уже достигли зрелости и находятся на этапе своего развития, когда пора собирать



«урожай», полученный от инвестиций, которые были сделаны на двух предыдущих стадиях.

Следовательно, финансовые цели на каждом из этих этапов существенно различаются. На первом – это рост объема продаж новых продуктов и услуг на новых рынках и новым клиентам при сохранении соразмерного уровня затрат на производство продукта. На втором этапе – это общепринятые финансовые показатели: доход от ведущей деятельности и валовая прибыль. Финансовая цель третьей стадии – денежный поток. Любое инвестирование средств должно иметь, возможно быструю и существенную отдачу.

Финансовые критерии отражают долговременные цели компании: обеспечить максимальную доходность капитала, вложенного в бизнес-единицу. ССП эффективности не только не вступает в конфликт с ними, но, наоборот, способствует их конкретному формулированию и взаимосвязи во всех подразделениях на дифференцированных стадиях бизнес-цикла.

Клиентская составляющая ССП предопределяет круг клиентов и сегменты потребительского рынка, в которых собирается работать компания. Выбранные сегменты рынка и есть тот источник доходов, задача повышения которых ставится в финансовой составляющей системы критериев. Ключевые показатели клиентской составляющей, а именно удовлетворение потребностей клиента, его лояльность, прибыльность, сохранение и расширение клиентской базы, позволяют соотнести их с состоянием целевых потребительских групп и сегментов рынка, а также определить потребительскую ценность предложений, которые являются важнейшим индикатором при оценке результатов работы с клиентами. Раньше, уделяя основное внимание производству продукции и технологическим инновациями особо не вникая в потребности клиентов, некоторые компании, к своему удивлению, вдруг обнаруживали, что их обошли конкуренты, предлагая товары и услуги, отвечающие предпочтениям покупателей. Теперь такие компании сместили акцент своей деятельности на взаимоотношения с клиентами.

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для достижения целей потребителей и акционеров. Цели и показатели данного раздела ССП, как правило, формулируют после разработки финансовой и клиентской составляющих. Именно такая последовательность позволяет организациям ориентировать параметры внутренних бизнес-процессов на те из них, которые позволяют решить задачи клиентов и акционеров.

Большинство организаций концентрируют свои усилия на совершенствовании существующих операционных процессов. Для создания ССП рекомендуется определить полную стоимостную цепочку внутренних бизнес-процессов. Эта цепочку начинается с инновационных процессов – выявления настоящих и будущих потребностей клиентов и способов их



удовлетворения, продолжается в операционных процессах – доставке товаров и услуг существующим клиентам и заканчивается послепродажным сервисом.

Постановка целей и разработка соответствующих показателей данной составляющей возможны только при использовании подхода «от общего к частному, или сверху вниз», который переводит стратегию компании в плоскость операционных задач.

Таким образом, формулируя составляющую внутренних бизнес-процессов, менеджеры определяют наиболее важные виды деятельности, которые необходимо усовершенствовать, чтобы удовлетворить запросы и потребности акционеров и клиентов целевого сегменты рынка.

Четвертая и последняя составляющая ССП обучение и развитие персонала формулирует цели и показатели, связанные с обучением и развитием персонала компании. Составляющая обучения и развития обеспечивает организацию соответствующей инфраструктурой для достижения этих целей.

ССП подчеркивает важность инвестирования не только в традиционные области, например в оборудование и НИОКР. Оба объекта инвестиций несомненно важны, но они не являются самодостаточными. Компания должна вкладывать в развитие своей инфраструктуры – в людей, системы, процессы, если она хочет достичь долгосрочных финансовых целей.

Опыт работы с многочисленными производственными сервисными компаниями позволяет определить три принципиальных направления составляющей обучения и развития:

- возможности работника;
- возможности информационных систем;
- мотивация, делегирование полномочий, соответствие личных целей корпоративным [7].

В качестве примера результативности системы нам послужит опыт компании Rockwater. Досадным обстоятельством для организации являлась задержка некоторыми клиентами окончательных платежей по строительным проектам на более чем 100 дней. Это приводило к низкой доходности занятого капитала и высокой дебиторской задолженности. Руководство кампании поставило перед собой задачу решить эту проблему путем составления ССП. При ее составлении цели финансовой составляющей и составляющей бизнес-процессов были связано воедино. Был проведен анализ сложившейся ситуации. Выяснилось, что причина этого явления состоит вовсе не в качестве работы и добросовестности бухгалтерии, а в том, что, по мнению клиента, проект не доведен до конца. Любой человек, который хоть раз имел дело с подрядчиками знает, что мнения обеих сторон о завершенности работ могут иметь существенные различия. В данном случае клиент, путем задержки окончательного платежа, выразил свое

несогласие с точкой зрения партнера и ожидал пока все дополнительные работы не доведутся до конца.

Решение проблемы состояло не в дополнительных тренингах, обучении или развитии новых технологий для бухгалтерии. Оно заключалось в необходимости улучшения взаимодействия менеджеров проекта с представителями заказчика. Их регулярное общение вовремя выявило бы озабоченность клиента состоянием дел. В таком случае и задержка с оплатой не произошла бы. Таким образом, Rockwater определила для себя совершенно новый бизнес-процесс, в котором необходимо было достичь совершенства: информирование менеджеров проекта представителя заказчика о состоянии дел и напоминание ему о необходимости своевременной оплаты очередного завершеного этапа строительства. Ключевой целью этого процесса в большей степени является коммерческий успех[6].

ССП за последние годы приобрела популярность и в российских компаниях, данная система достаточно давно функционирует в таких крупных организациях как «Лукойл», «НИКойл», «Стэк», «Северсталь», «Красный Октябрь», издательстве «РОСМЭН»[1].

Конечно, не стоит утверждать, что ССП безупречна. Основными ее недостатками являются:

- ССП не учитывает все весомые внешние факторы: государственные органы, инвесторы, кредиторы, которые непосредственно оказывают влияние на деятельность организации;

- данная система не является легкодоступной для понимания, т.е. для изучения и внедрения ССП человек должен обладать определенными навыками и знаниями в области управления;

- данная система больше нацелена на долгосрочный результат, возможно, организациям придется быть готовым к значительным затратам, которые не принесут финансового результата в короткие сроки, а оправдают себя через определенный промежуток времени.

ССП эффективности является новой схемой, которая включает в отчетность показатели стратегического развития компании. Сохраняя прежние финансовые параметры, ССП вводит новые оценочные характеристики будущей финансовой деятельности. [7].

Одним из важных условий эффективного функционирования ССП является его информационное обеспечение в контексте бухгалтерской финансовой учетно-аналитической системы и управленческой учетно-аналитической системы [3],[4].

В заключении считаем необходимым отметить, что ССП является современным решением для управления организацией в условиях высокой конкуренции, развития информационных технологий, изменчивости внешней среды и других факторов

### **Использованные источники:**

1. Авраменко Н.Г. «Balanced scorecard» как это по-русски? // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008 – №6 – С.65-67
2. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник. – М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – 460 с.
3. Кальницкая И.В. Бухгалтерская финансовая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 39. С.9-17
4. Кальницкая И.В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 45. С. 11-17
5. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 – 304 с
6. Корчагина Е. В. Сбалансированная система показателей как инструмент управления развитием компании // Проблемы современной экономики. – 2009 – №4 – С.32-33
7. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 478 с.
8. KPI & Balanced Scorecard [Электронный ресурс]. М., 2011– 2013. URL: <http://balanced-scorecard.ru> (дата обращения 6.03.2014)

**Бокова О.П.**  
**магистрант**

**НОУ ВПО Нижегородский институт менеджмента и бизнеса**  
**Россия, г. Нижний Новгород**

### **ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

**Аннотация:** В данной статье речь пойдет о некоторых проблемах маркетинга предприятий занимающихся торговлей в современных условиях рынка.

**Ключевые слова:** Маркетинг, оптовая торговля, проблемы маркетинга

С произошедшими в нашей стране рыночными изменениями все большую роль в экономике стала играть такая финансовая категория, как маркетинг. Сегодня мы не редко слышим о понятии маркетинг. Оно звучит и на телевидении, и в СМИ. Многие предприниматели, которые хотят построить свой бизнес, используют именно маркетинг. Но что же такое – маркетинг? Определение дают разные словари. Так, Котлер писал о том, что это понимание потребностей покупателя и формирование рынка спроса. Или наука о том, как создавать целевой рынок, привлекать, сохранять и умножать количество покупателей. Также существует такое определение: *Мáркéтинг* (от англ. marketing — продажа, торговля на рынке) — это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения

и предоставления ценностей покупателям и управления взаимоотношениями с ними с выгодой для организации [1].

Оптовая торговля представляет собой любую деятельность по продаже товаров и услуг тем, кто приобретает их или в целях дальнейшего использования, или перепродажи. Маркетинг тесно связан с оптовой торговлей. Он является одной из основополагающих дисциплин для любого деятеля рынка. Для того чтобы достичь первостепенных задач: получить прибыль, увеличить рост объема сбыта и долю рынка, нужно уметь управлять маркетингом. Если торговое предприятие будет знать, как описать рынок и разбить его на сегменты; как оценить нужды, запросы и предпочтения потребителей в рамках целевого рынка; как сконструировать и испытать товар с нужными для этого рынка потребительскими свойствами; как посредством цены донести до потребителя идею ценности товара; как выбрать умелых посредников, чтобы товар оказался хорошо представленным; как рекламировать и продвигать товар, чтобы потребители знали его и хотели приобрести, то можно считать, что достижение поставленных задач выполнено.

Но на данный момент в сфере маркетинга существует немало проблем. Попробуем рассмотреть некоторые из них.

Одной из самых главных проблем маркетинга является то, что понимание сути маркетинга у большинства руководителей отсутствует. На многих торговых предприятиях существует отдел маркетинга, который занимается реализацией товара покупателю. До недавнего времени такие отделы назывались «Отдел продаж», «Отдел сбыта». В первую очередь отдел маркетинга должен анализировать ситуацию на рынке. В зависимости от вида деятельности рынок может меняться с разной скоростью. Но маркетолог всегда должен вовремя уметь реагировать на любые изменения. Другая задача отдела маркетинга - это работа с клиентами для того чтобы изучать желания покупателей, почему они берут именно этот товар и что для них важно. Третья задача - проанализировать деятельность конкурентов: понять, почему у них больше покупателей, какова ценовая политика и так далее.

Также проблемой маркетинга является его недооценка. В связи с тем, что маркетинговые исследования не дешевое удовольствие для предприятия, многие просто отказываются от услуг организаций, которые могут провести реальные исследования. Тем более, что таких организаций в Нижегородской области не много. Большинство предприятий, решив сэкономить, проводят лишь часть исследований, либо рекламные компании, результаты которых практически незаметны, то есть объем продаж практически не увеличивается, приходят к выводу, что маркетинг на предприятии необязателен. [3].

Если предприятие развивается, то вместе с ним и развиваются товарные отношения и многообразие товара, что заставляет продумывать

более новые стратегии по развитию. Это тоже можно назвать проблемой, так как это мешает постановке прямых задач. Если по какой-то причине рушатся выстроенные этапы, то поставленная цель может оказаться недостижимой.

Еще одной проблемой для маркетологов является неопределенность руководства в постановке цели. То есть большинство руководителей не до конца понимают: то ли они хотят расположить к себе своих покупателей и завоевать доверие инвесторов, или же хотят достичь экономических успехов для своих предприятий. Таким образом, изменяются первоначально намеченные цели, и перед маркетологом встает нелегкий выбор: немедленное обеспечение экономической прибыли на настоящий момент или же долгосрочное сотрудничество с перспективами для развития компании на потребительском рынке.

Серьезную проблему представляет собой и внутреннее взаимодействие (коммуникационные проблемы), а именно:

- отсутствие управляемых информационных потоков. Маркетинг задыхается без информации. Нормальное функционирование службы маркетинга требует хороших информационных коммуникаций прежде всего внутри компании

- внутренние коммуникации и внутреннее позиционирование. Невозможно реализовать программу маркетинга без поддержки всего коллектива компании в целом и руководства в частности [2].

Чтобы разрешить вышеперечисленные проблемы маркетинга руководству предприятий следует разобраться в своих желаниях (расположение покупателей или экономический успех) и поставить очень четко задачи, согласуя их с современным потребительским рынком. Подбирать опытный в маркетинговых вопросах персонал или же обращаться к опытным специалистам, что так же является одной из основных задач для обеспечения высокой эффективности работы компании. Опытный специалист всегда способен распознать скрытые рыночные опасности, а так же предвидеть выгодные ситуации для привлечения капитала и использовать их в целях компании.

Также нужно учесть, что работу маркетологов оценить достаточно сложно. Многие маркетинговые шаги предложенные специалистами принесут внушительные плоды не сразу, а через некоторое время. Поэтому нужно быть терпимее и не бросать начатую работу на полпути к успеху.

#### **Используемые источники:**

1. Википедия. Свободная энциклопедия. [Электронный ресурс] - Режим просмотра: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>
2. Статья. Проблемы существования отдела маркетинга. Наши реалии. [Электронный ресурс] - Режим просмотра: <http://mavriz.ru/articles/2005/3/3745.html>
3. Энциклопедия Маркетинга. [Электронный ресурс] - Режим просмотра: <http://www.marketing.spb.ru/>



*Борисов А.И.  
магистрант  
СВФУ ФЭИ  
РС(Я), г. Якутск*

## **ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РС(Я)**

В отрасли социального обслуживания населения Республики Саха (Якутия) произошли существенные позитивные изменения:

- с 2012 года в отрасли социального обслуживания населения Республики Саха (Якутия) применяется программно-целевой метод бюджетного планирования, который обеспечивает взаимосвязь бюджетных расходов с планируемыми результатами деятельности;

- утвержден План мероприятий («дорожная карта») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения Республики Саха (Якутия) на 2013-2018 годы», который является основным инструментом реализации задач, определенных майскими Указами Президента Российской Федерации;

- производится поэтапное повышение средней заработной платы работников отрасли;

- внедряются новые виды социального обслуживания населения, как пожилого, так и детского, в рамках существующей государственной программы;

- формируется независимая система оценки качества работы учреждений социального обслуживания;

- ведется работа по созданию рынка социальных услуг в республике;

- проводятся мероприятия по укреплению материально-технической базы учреждений социального обслуживания.

Таким образом, необходимо подчеркнуть значимость системы социального обслуживания населения для обеспечения качества жизни наиболее уязвимых слоев населения, ее роль в демографической и социально-экономической политике Республики Саха (Якутия). Но без всесторонней государственной поддержки и межведомственного взаимодействия невозможно добиться эффективного функционирования отрасли социального обслуживания населения республики.



*Борисова У.С.  
доцент социологических наук, профессор  
Гаврильева Т.А.  
студент 5 курса  
кафедра социологии и управления персоналом  
Финансово-экономический институт  
Северо-Восточный Федеральный Университет  
Россия, г. Якутска*

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ГУП ЖКХ РС (Я)**

Данное исследование направлено на решении проблемы стимулирования персонала на предприятии. Исследование качества стимулирования актуальна, так как затрагивает общественные интересы современного государства и развивает эффективный и мотивированный труд населения.

Рассмотрим подробнее сущность процесса стимулирования персонала на предприятии.

Наиболее эффективным методом управления на сегодняшний день, является метод стимулирования. Этот метод широко применяется на предприятиях Японии, США и других зарубежных государств.

Для стимулирования предприятия используют материальные, так и нематериальные методы вознаграждения.

Основными задачами стимулирования персонала являются:

- Повышение результативности и эффективности предприятия путем разработки и внедрения комплексной системы стимулирования сотрудников.
- Повышение эффективности, прибыльности бизнеса и снижение затраты путем достижения поставленных целей и задач.
- повышения результативности и качества работы подразделений и каждого сотрудника.
- Повышение результативности и эффективности каждого сотрудника путем разработки и внедрения системы стимулирования персонала на результаты работы.
- Сформировать знания и навыки по системе управления результативностью и стратегическому планированию в области управления персоналом[1].

Перед принятием решения об обновлении программы нематериального стимулирования необходимо провести опрос работников (анкетирование), выяснить их мнения и пожелания по изменению социального пакета. Наиболее интересные предложения (в пределах финансовых возможностей предприятия) становятся частью программы мотивации. В деле создания системы стимулирования обратная связь очень важна: в анкете необходимо не только предлагать новые предложения, но и давать оценку уже

существующим. Таким образом, мы получаем представление о действенности системы, оцениваем востребованность ее элементов. Не менее важным моментом в функционировании систем нематериальной мотивации является финансовое обоснование ее эффективности, грамотное бюджетирование той или иной статьи расходов. При внесении любых изменений и дополнений в программу мы просчитываем возможный экономический эффект и составляем бюджет затрат. Затем на Совете директоров, при утверждении бюджетов подразделений и консолидированного бюджета предприятия представляем аналитическую записку о предлагаемых изменениях. Проект бюджета с изменениями отправляется на утверждение Генеральному директору.

Объектом исследования является Государственное Унитарное Предприятие Жилищно-Коммунального Хозяйства Республики Саха (Якутия). ГУП ЖКХ РС (Я) создано Указом Президента Республики Саха (Якутия) В.А. Штырова от 10 января 2003 года № 694 путем присоединения действовавших в районах Республики предприятий жилищно-коммунального хозяйства.[2]

Со дня основания предприятие служит одной большой цели – обеспечение бесперебойного и устойчивого теплоснабжения населения, обеспечение комфортного проживания людей республики.

На основе анализа системы управления персоналом, можно сделать вывод о том, что система управления персоналом в ГУП ЖКХ РС (Я) выполняет все свои обязанности и хорошо функционирует.

Мы выяснили, что в программу стимулирования персонала в ГУП ЖКХ РС (Я) входит обязательное страхование. Помимо обязательного страхования работников от несчастных случаев на производстве согласно Коллективному договору 2012-2014 гг. заключен договор коллективного страхования от несчастных случаев на производстве со страховой премией до 500 тысяч рублей на каждого пострадавшего.

А также предприятие имеет много хороших традиций, организовывая общественные и культурно-массовые мероприятия. Люди, занятые тяжелым трудом, находят время для занятий спортом. Много внимания уделяется молодым работникам, оказывается посильная помощь многодетным семьям, адресная помощь по социальной поддержке ветеранов, пенсионеров, работников предприятия оказавшихся в трудных жизненных ситуациях. Работники трудового коллектива принимают самое активное участие во всех турах фестиваля художественной самодеятельности трудовых коллективов республики под девизом «Славим трудом край Олонхо», где многие исполнители стали лауреатами.

В 2009 году в рамках поддержки здорового образа жизни для занятия физической культурой работников предприятия в Чурапчинском, Верневилуйском и Нюрбинском филиалах построены спортивные залы.

Традицией стало сдавать безвозмездно донорскую кровь. Практика организовывать сдачу крови на предприятии без отрыва от производства существует уже пятый год.[3]

Для того, чтобы узнать насколько работники этого предприятия довольны существующим соц.пакетом и что хотят добавить, мы провели опрос сотрудников. Итак, мы провели анкетирование среди работников ГУП ЖКХ РС (Я). Приняли участие: всего 11 человек, из них 2 начальника отделов, 5 главных специалистов, 3 ведущие специалисты и 1 техн. работник.

Анкетирование было проведено по следующим вопросам:

1. Устраивает ли их уже существующий соц.пакет?

А) Да Б) Нет В) Частично

2. Что бы вы хотели добавить на программу нематериального стимулирования?

А) Возможность пользоваться корпоративной библиотекой

Б) Проводить профилактику заболеваний – вакцинацию сотрудников от гриппа (ежегодно)

В) Корпоративный отдых.

С) Свой вариант.

Итоги тестирования следующие:

По первому вопросу 6 работников ответили, что их устраивает уже существующий соц.пакет, 2 ответили, что их не устраивает, остальные 4 частично удовлетворены (Рис.1).

*Рис.1. Ответы сотрудников на первый вопрос анкеты.*



По второму вопросу большинство (4 человека) предпочли корпоративный отдых, 2 человека ответили, что хотят пользоваться корпоративной библиотекой, еще 2 выбрали профилактику, и 1 человек предложил бесплатный обед (Рис.2.).

*Рис.2. Ответы сотрудников на второй вопрос анкеты.*



И таким образом, по итогам проведенного нами анкетирования мы выяснили насколько работники ГУП ЖКХ РС (Я) довольны соц.пакетом предприятия и какие мероприятия нужно добавить на программу нематериального стимулирования. Несмотря на то, что большинство ответили, что они довольны своим соц.пакетом, они все же хотят добавить другие виды вознаграждения.

В заключении можно сказать, что весь период прохождения практики был насыщенным аналитической работой по различным пунктам деятельности компании. При прохождении учебной практики мною были проанализированы и исследованы основные направления деятельности службы управления персоналом ГУП «ЖКХ РС (Я)», также приобретены практические навыки в этой области.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.citycg.ru/services/hr/motivation/>
2. URL: <http://jkhsakha.ru/site/page/view/predpriyatie>
3. URL: <http://jkhsakha.ru/site/page/view/about.html>
4. Устав ГУП «ЖКХ РС (Я)».
5. Структура исполнительной дирекции ГУП «ЖКХ РС (Я)» с 1 мая 2012 года.
6. Годовой отчет Отдела по работе с персоналом.
7. Положение об отделе по работе с персоналом ГУП «ЖКХ РС (Я)».
8. Должностные инструкции начальника и специалистов.

*Бражник Г.В.  
декан  
факультет среднего профессионального образования  
Белгородская государственная сельскохозяйственная  
академия им. В.Я. Горина  
Россия, г. Белгород*

## **ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ СЕЛА**

В статье дается определение социальной солидарности и социального капитала, определяется роль последних в развитии сельского общества. Выделены характерные черты социально-культурного пространства современного российского села. Определяется комплекс мер, необходимых для обеспечения возвращения к традициям солидарности и воспроизводства капитала современного крестьянства.

**Ключевые слова:** социальный капитал, солидарность, сельское общество, крестьянство.

Для современного состояния сельского общества характерными чертами выступают распад традиционных связей и отношений между людьми, кризис взаимного доверия, массовое социальное дезертирство, заключающееся в отказе выполнять детерминированные статусом роли. В результате происходит разрушение социального капитала, который во все времена воплощал реальные потенциальные возможности сельских жителей, используемые ими для повышения качества собственной жизни и жизни всего общества и формирующиеся как следствие включения человека в прочные коллективистские связи, установления и выполнения взаимных обязательств между гражданами, укрепления между ними отношений ответственности и сотрудничества.

Возникновению концепции социального капитала во многом способствовало формирование в 1960-е годы концепции человеческого капитала, обоснованной работами Г.С. Беккера, Г. Дж. Джонсона, Т.У. Шульца [3]. Концепция человеческого капитала доказывала экономическую продуктивность инвестиций в образование и развитие профессиональных навыков, прибегая для этого к экономическим моделям продуктивности, издержек и прибыли. При этом источник человеческого капитала определялся как индивидуальная способность к обучению, к использованию полученных знаний и навыков, а сам он становился предметом индивидуального аккумулирования подобно физическому или финансовому капиталу.

Предложенная в 1980-е годы П. Бурдье и развитая в работах Дж. Коулмана концепция социального капитала, в значительной мере интегрировала социологический подход к интерпретации продуктивности социальных отношений в сферу анализа природы капитала как экономического ресурса [4].

П. Бурдье, как известно, определял социальный капитал как «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включением в прочные сетевые или более-менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний» [1, Р. 248]. Его видение сосредоточено на пользе, которую индивиды накапливают, постоянно участвуя в группах с целью создания некоторого ресурса. «Выгода, которая аккумулируется благодаря членству в группе, является базисом возможной солидарности» [1, Р. 249]. Допустимо утверждать, что солидарность, в свою очередь, стимулирует воспроизводство постоянное социального капитала. В стабильном социуме оно носит расширенный характер и увеличивает количество и качество социальных коммуникаций участников.

В условиях России, для которой органичными являлись общинные традиции самоорганизации сельского сообщества, воспроизводство социального капитала значило особенно много, поскольку объем его определял потенциал человека, его возможности достижения жизненного успеха и реализации жизненной стратегии. Социальный капитал выступал в качестве одной из ключевых ценностно-смысловых единиц субкультуры села, представлявшей собой ценностный локальный мир крестьян, отличающийся от базовой – «большой», «материнской» – культуры и находящий свое выражение в индивидуальных и коллективных стереотипах поведения и их деятельности, воплощенных в специфических знаково-символических манифестациях, социокодах, формах сознания и структурах личностной идентичности; субсистемах стилей и стилевого поведения; групповых формах культурных стандартов и специфических продуктов духовного производства [8].

Наиболее характерными чертами социокультурного пространства современного российского села, оказывающими деструктивное воздействие на процесс воспроизводства социального капитала, являются следующие:

- разрушение инфраструктуры социальной сфере, что существенно ограничивает для сельских жителей возможности образования и культурного развития, следовательно, расширения собственного кругозора, шанса выйти за узкий горизонт повседневности и подняться от сугубо материальных потребностей и забот к духовным. Однако это, довольно часто фиксируемое обстоятельство будет неполным, если не учитывать, что разрушение инфраструктуры крайне негативно влияет на восприятие людьми своих жизненных перспектив, как перспектив, реализуемых в рамках социума, совместно с другими людьми, в коллективе. Деграция социальной сферы оборачивается крушением веры людей в возможности коллективистских (общинных) способов жизнедеятельности;

- постепенный переход от монокультурности к поликультурности сельского социума, прежде всего, под влиянием миграционным процессов. Село все более становится «местом встречи» различных этносов. Казалось бы, данное обстоятельство создает новые, не действующие ранее,



предпосылки воспроизводства социальных связей, на что обращают внимание многие авторы. В частности, И.Я. Мурзина подчеркивает: «Региональную культуру можно рассматривать как особую общность: в ее поле сосуществуют как равнозначные и равноценные элементы, свойственные различным национальным культурам и освоенные в ходе межэтнической коммуникации на определенной территории. Региональная культура становится, таким образом, интегратором этнически разнородных элементов, реализуя на практике модель поликультурного единства. Она становится тем «адаптивным механизмом», который объединяет национальные и наднациональные ценности, обеспечивая идентификацию россиянина». Но в условиях, когда личность все более, как правило, вынужденно, «концентрируется» на материальном, межкультурные связи превращаются в фикцию;

- нестабильность, проявляющаяся в комплексе рисков и угроз, превращающая село в наиболее типичный сегмент общества риска, в котором он становится «имманентной частью взаимодействия индивидов и групп» [6]. Более того, можно утверждать, что ощущение риска превращается в постоянный фактор, характеризующий индивидуальное бытие большинства людей, оказывающий огромное и пока мало изученное влияние на их самоопределение и самореализацию. Ощущение риска побуждает людей к отказу от прочных связей, разрушая веру в возможность обретения помощи и поддержки референтного окружения в критических ситуациях.

В этих условиях вполне естественно актуализируется вопрос о возможности наращивания социального капитала села на основе возвращения к идее солидарности. Солидарность в течение длительного исторического периода была одним из основных принципов самоорганизации сельского общества. Крестьянское мирозерцание базировалось на идее общинности, логическими следствиями которой были постоянная взаимная поддержка, сотрудничество, готовность и способность к диалогу. Основанная на крестьянской культуре российская (в сущности, русская, православно-христианская) цивилизация превращала страну в единый организм, который был первичен по отношению ко всем реально существующим социальным противоречиям и конфликтам. И. Ильин писал: «Россия есть не случайное нагромождение территорий и племен и не искусственный слаженный «механизм» «областей», но живой, исторически выросший и культурно оправдавшийся ОРГАНИЗМ, не подлежащий произвольному расчленению. Этот организм есть географическое единство, части которого связаны хозяйственным взаимопониманием; этот организм есть духовное, языковое и культурное единство, исторически связавшее русский народ с его национальными младшими братьями духовным взаимопитанием; он есть государственное и стратегическое единство, показавшее миру свою волю и свою способность к самообороне; он есть

сущий оплот европейско-азиатского, а потому вселенского мира и равновесия» [7].

Солидарность, под которой следует понимать духовную и предметную практику взаимоотношений сограждан, выражающуюся деятельном сочувствии интересам, мнениям сограждан, коллег, близких людей, единоклубности с ними, представляла собой основу социального капитала селян. Сегодня с утратой традиций солидарности рушатся межличностные связи, начиная с семьи и заканчивая взаимоотношениями человека и государства.

В значительной мере это результат сознательной ультралиберальной политики, акцент в которой сделан на вестернизацию российского социума путем принудительного внедрения в массовое сознание ценностей западной (индустриальной) цивилизации. К ним относятся: взгляд на человека как на деятельностное существо, рационализм, установка на инновации и прогресс, понимание власти не только как власти над человеком, но и над другими объектами [7]. К числу этих ценностей сегодня добавляются ценности эффективного (то есть обеспечивающего достижение запланированного результата) знания [2], технологий, особенно информационных. Они и находят свое концентрированное воплощение в идее технологической модернизации, вызывающей все больший интерес в конце XX века в качестве альтернативы неоклассической парадигме развития [5].

Именно поэтому необходим комплекс мер, обеспечивающих возврат к традициям солидарности (социетальности) и воспроизводства социального капитала современного крестьянства. К ним относятся:

- приоритетное развитие сельского социального кластера и последовательное улучшение условий жизни селян. При этом социальный кластер представляет собой интеграцию учреждений и организаций социальной сферы независимо от организационно-правовых форм и форм собственности на основе стратегии социального развития, единых нормативов и стандартов и применения инновационных информационно-коммуникационных технологий. Это сложная и многоуровневая, внутренне дифференцированная открытая система, посредством которой формируется благоприятная социокультурная среда, и предоставляются социальные услуги населению;

- возрождение позитивных традиций соседской сельской общины, к числу которых относятся взаимопомощь, благотворительность, попечительство лиц, оказавшихся в сложной жизненной ситуации, коллективное участие в решении форс-мажорных жизненных проблем;

- стимулирование честного производительного труда, организованного в рамках различных артельных форм, разумеется, с учетом современных реалий;

- обеспечение участия населения в оценке эффективности и безопасности государственного и муниципального управления и принятии на основе такой оценки организационных решений;
- поощрение создания общественных формирований, отказ от попыток манипулирования ими и от образования «псевдообъединений»;
- проведение реальных антикоррупционных мероприятий под общественным контролем; при этом общественности должна быть доступна информация о результатах данной деятельности;
- развитие интеллектуального потенциала села на основе модернизации системы образования, интенсификации информационного и межличностного взаимодействия.

Для реализации этих и других мер необходима, прежде всего, политическая воля руководства страны и субъектов РФ. Кроме того, крайне важно воссоздать конструктивно мыслящую сельскую элиту, которая на примере собственных жизненных стандартов будет возрождать традиции крестьянской солидарности, благотворительности и справедливости.

#### **Использованные источники:**

1. Bourdieu, P. The Forms of Capital, in John Richardson, ed., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* [ Text ] / P. Bourdieu. - New York, 1985. - P. 248.
2. Lyotard, J.F. *Political Writings* [ Text ] / J.F. Lyotard. - University of Minnesota Press. Minneapolis, 1993.
3. Беккер, Г. Человеческий капитал (главы из книги) [Текст] / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. - 1993. - № 11. - № 12; Becker, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education [ Text ] / G.S. Becker. - New York: National Bureau of Economic Research, 1964; Johnson, H. G. The Economic Approach to Social Questions [ Text ] / H.G. Johnson // *Economica*, February 1968. - Vol. 36. Schultz, Th. Investment in Human Capital // *American Economic Review*. - Vol. 51 (March 1961).
4. Бурдье, П. Формы капитала [Текст] / П. Бурдье // *Экономическая социология* (электронный журнал). – 2002. - Т.3. - № 5. - С. 60-74; Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий [Текст] / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. № 3. - С. 122-139.
5. Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития [Текст] / С.Ю. Глазьев. - М. : ВлаДар, 1993; Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике [Текст] / С.Ю. Глазьев. - М. : ГОУ ВПО «ГУУ», 2008; Львов, Д.С. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования [Текст] / Д.С. Львов, С.Ю. Глазьев, Г.Г. Фетисов. - М. : Наука, 1992; Дементьев, В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри [Текст] / В.Е. Дементьев. - М. : ЦЭМИ РАН, 2009; Перес, К. Технологические

революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания [Текст] / К. Перес. - М.: Дело, 2011; Беляева, Л.М. Социальная модернизация в России конца XX века [Текст] / Л.М. Беляева. - М. : ИФРАН, 1997.

6. Зубок, Ю.А. Социальная регуляция в условиях неопределенности. Теоретические и прикладные проблемы в исследовании молодежи [Текст] / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров. - М. : Academia, 2008. - С. 44.

7. Ильин, И. А. Наши задачи. Историческая судьба и будущее России [Текст] / И.А. Ильин. - М. : МП "Рарог", 1992. - Т. 1. - С. 254.

8. Римская, О.Н. Феноменология субкультурных религий [Текст] / О.Н. Римская. – дисс. ... канд. филос. наук. - Тула, 2011.

9. Степин, В.С. Россия в контексте глобальных цивилизационных перемен [Текст] / В.С. Степин // Вторая научно-практическая конференция «Россия – XXI век». - М. : Издание Совета Федерации, 1999.

**Братчин А.В.**  
**бакалавр математики**  
**«Белгородский Государственный Национальный**  
**Исследовательский Университет» (НИУ «БелГУ»)**  
**Россия, г. Белгород**

### **АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Аннотация: В данной статье рассмотрены методы создания автоматизированной системы поддержки бизнес-процессов закупки товаров предприятиями розничной торговли.

Ключевые слова: автоматизированная система, бизнес процессы.

Для предприятий розничной торговли правильная организация закупки товаров имеет важную роль для осуществлении рыночной торговли. От правильной организации процесса закупок зависит полнота предлагаемого ассортимента, время его реализации, количественные и качественные потери товаров, уровень торговли, выполнение планов по продажам и другие показатели торговой деятельности.

Чтобы совершить закупку товаров отделу снабжения/закупок на предприятии необходимо проанализировать множество предложений различных поставщиков и выбрать наиболее выгодное. Для этого необходимо сравнивать различные прайс-листы с целью выявить наиболее привлекательные и выгодные фирме предложения. Это процесс занимает большое количество времени, так как нет определенного правила оформления прайс-листов и поставщики оформляют их как им удобно, что значительно усложняет процесс закупок.

В данной статье мы рассмотрим средство, которое позволит облегчить бизнес-процесс закупки товаров. Таким средством, безусловно, будет,

является web сайт, который будет преобразовывать загруженные в него прайс-листы поставщиков и представлять их в виде одной таблицы с необходимыми характеристиками (названиями столбцов) и возможностью выбора товаров для заказов. Такое представление прайс-листов значительно позволит облегчить процесс выбора товаров отделу закупок. Также сайт будет сам формировать формы заказов и отправлять их на почту поставщикам, а копии заказчикам.

Для выбора средств реализации сайта сначала определимся с тем, какие основные задачи потребуются решить. Такими задачами будут:

- загрузка прайс-листов на сервер
- анализ содержимого прайс-листов
- генерирование объединенного представления
- отправка файлов заказов на почту

В качестве языка для реализации сайта выберем php. В области программирования для сети Интернет, PHP — один из популярных сценарных языков (наряду с JSP, Perl и языками, используемыми в ASP.NET) благодаря своей простоте, скорости выполнения, богатой функциональности, кроссплатформенности и распространению исходных кодов на основе лицензии PHP.

Написать код загрузки файлов на сервер на php не составит особого труда, так как уже создано множество различных решений выполняющих поставленную задачу, таких как готовые скрипты, подключаемые библиотеки и т.д.

Прайс-листы обычно представлены в виде форматов различных электронных таблиц. Поэтому для чтения таких прайс-листов будем использовать библиотеку PHPExcel. PHPExcel поддерживает множество форматов чтения и записи с помощью одного API. Эта библиотека распространяется по GNU Lesser General Public License, а это значит, что ее свободно можно использовать в своих проектах. Форматы чтения и записи не ограничиваются файлами Excel.

Определившись со средствами чтения электронных таблиц необходимо определить методы для считывания информации только о товарах и их характеристиках. Для этого мною были разработаны три метода:

- 1) Использование таблиц ключевых слов.
- 2) Использование регулярных выражений.
- 3) Метод определения строки с характеристиками товаров.

Для того чтобы выбрать из файла только информацию о предоставляемых товарах необходимо определить границы ячеек где эта информация хранится. Для этого нужно найти строку в файле, в ячейках которой находятся названия столбцов хранящих данные о товаре. Такими столбцами являются столбцы, хранящие названия товаров и цену. Без этих



столбцов прайс-лист не может обойтись, следовательно, именно их нам и нужно найти для определения границ нужной нам информации.

Суть метода таблиц ключевых слов состоит в том, что в базе данных сохраняются различные варианты синонимов ключевых слов, которые будут необходимы для поиска в таблице строки, в которой хранятся ячейки с названиями столбцов и запоминания их позиции в таблице.

Этот метод является наиболее легким и одновременно наиболее надежным способом выделения из электронной таблицы только тех ячеек, которые несут информацию о предоставляемых поставщиком товарах.

Недостатком данного подхода может стать отсутствие синонима в таблице вследствие чего корректно считать данные не получится. Также недостатком такого подхода является то, что при составлении прайс-листов могла быть допущена ошибка в названии столбца. Это также может привести к ошибке чтения данных.

Решением недостатков метода таблиц ключевых слов может стать использование вместо синонимов ключевых слов шаблонов регулярных предложений. Один шаблон способен заменить множество синонимов, что в свою очередь поможет добиться снижения используемой памяти. Также, используя регулярные выражения, можно будет добиться более точного определения необходимых полей.

Использование регулярных выражений имеет и ряд недостатков. Главный из них - заведомо более медленная работа по сравнению со стандартными строковыми функциями языка php или обращениями к элементам массивов.

Третий метод основывается на том, что в прайс-листе цена находится в последнем столбце, а название предоставляемого товара в первом. Зная это можно попытаться считать информацию о товарах.

Для этого начнем анализ прайс-листа со средней строки и последнего столбца и будем идти до первого столбца пока не найдем формат типа данных цены. Найдя столбец подходящей требованиям будем двигаться вверх по строкам до тех пор, пока тип данных не сменится на текстовый. Найденная ячейка будет означать, что мы нашли строку с названиями характеристик товаров и столбец, хранящий цены. Далее первый текстовый элемент найденной строки, скорее всего, окажется названием товаров. Таким образом, можно считать все необходимые данные из прайс-листа.

Плюс этого метода заключается в том, что по сравнению с предыдущими методами не требует сравнения каждой ячейки, и распознавание прайс-листов происходит почти всегда.

Но данный подход имеет и множество минусов. Он основывается на логике, что цена будет находиться в последней ячейке, а название в первой. В большинстве случаев так оно и есть, в противном случае распознавание приведет к абсурдному результату.



Данный метод имеет смысл применять, как запасной вариант, если метод ключевых слов или использования регулярных выражений не дал результатов, а распознать прайс-лист необходимо.

Так как возможности библиотеки РНРExcel не ограничиваются только чтением данных, а имеют и широкий функционал по записи то формы заказов можно создавать в форматах Excel и средствами языка php отправлять на почту.

Актуальность создания автоматизированной системы поддержки бизнес процессов закупки товаров предприятиями розничной торговли является то, что любой организации как государственного, так и частного сектора занимающейся розничной торговлей необходимо закупать товары для их последующей реализации. В этой связи целесообразно создание и использование автоматизированных систем.

*Бубликов В.В., к.с.н.*

*доцент*

*кафедра социальных технологий*

*Белгородский государственный национальный*

*исследовательский университет*

*Россия, г. Белгород*

## **МИГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕПАТРИАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ<sup>5</sup>**

**Аннотация.** В статье рассматриваются возможности участия Белгородской области в государственной репатриационной программе. Автором обосновываются факторы, которые обуславливают высокий миграционный потенциал соотечественников, проживающих в близлежащих регионах Украины.

**Ключевые слова:** соотечественники, миграционный потенциал, Белгородская область, русские, репатриация.

После распада СССР Россия, пожалуй впервые в своей истории, столкнулась с необходимостью проведения репатриационной политики в отношении многомиллионного русского и русскоязычного населения стран постсоветского пространства. Однако вплоть до 2006 г. вся политика в отношении соотечественников, желающих вернуться в Россию, сводилась лишь к упрощённой процедуре натурализации граждан бывшего СССР. Каких-либо системных механизмов социально-экономической поддержки соотечественников не действовало и это при том, что многие из возвращающихся, в силу вынужденного отъезда из мест предыдущего проживания, приезжали в Россию зачастую без средств для обустройства на новом месте.

---

<sup>5</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 13-33-01204 «Уровень интеграции этнических меньшинств в региональном социуме».

Вместе с этим, несмотря на полное отсутствие активных действий со стороны российского государства по возвращению соотечественников, сами репатрианты, под воздействием комплекса «выталкивающих» факторов, массово устремились в Россию. Так, только за 1990-е гг. положительный миграционный баланс в Российской Федерации составил 4,6 млн. человек [1], а большинство прибывших мигрантов, собственно и составили русские и русскоязычные жители бывших советских республик. Таким образом, всю репатриационную политику России вплоть до 2006 г. фактически можно охарактеризовать известной формулой «спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

Существуют различные подходы к трактовке самого понятия соотечественники, проживающие за рубежом. Так, например Л.Л. Рыбаковский, на основе «генезиса различных частей населения России», выделяет четыре категории зарубежных соотечественников, от собственно этнических русских до представителей всех народов (и их потомков), когда-либо проживавших на территории российского государства [2]. Разумеется, неопределённость понимания объекта репатриационной политики также не способствовала формированию эффективных механизмов поддержки соотечественников, желающих вернуться в Россию.

Не до конца разработан в научной литературе и сам феномен миграционного потенциала. Тем не менее, практически все исследователи сходятся в том, что его базисом является численность культурно близкого населения в зарубежных странах, а также социально-экономическая привлекательность страны-реципиента [3]. Исходя из этого, можно согласиться с О.Д. Воробьевой, которая определяет миграционный потенциал как «возможную на данный момент численность населения, которая может в качестве эмигрантов выехать из страны проживания при условии сохранения значимости и структуры выталкивающих и привлекающих факторов» [4].

Основываясь на ключевых факторах «выталкивания-притяжения» (выделенных ещё в 1960-х гг. американским социологом Эверетом Ли [5]) нами была предложена методика оценки миграционного потенциала, а проведённые в 2013 г. расчёты показали, что более половины всего миграционного потенциала постсоветских стран для России, сконцентрировано на Украине и в Узбекистане [6].

В 2006 г. по инициативе Президента России В.В. Путина была принята «Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом» (далее – Программа), которая предусматривает ряд мер социально-экономической поддержки соотечественников, переселяющихся в Россию, а также упрощённую процедуру получения вида на жительство и гражданства Российской Федерации [7].

Ключевой особенностью Программы стала её реализация через принятие в регионах страны своих, аналогичных региональных программ. Такой подход к репатриационной политике, безусловно оправдан и мог бы потенциально принести максимальную эффективность, поскольку только региональные власти могут учесть социально-экономическую, геополитическую и социокультурную специфику своих территорий и выработать собственную стратегию реализации Программы (разумеется, не выходя за рамки общей концепции и механизмов, обозначенных в федеральной программе).

Однако на практике, переложив реализацию репатриационной политики на региональные власти, без выделения адекватных финансовых и материальных ресурсов, федеральный центр обрек Программу на крайне низкую эффективность. Так, например в 2013 г. в рамках реализации Программы на территорию Российской Федерации переселилось всего 36,8 тыс. человек [8].

Необходимо также учитывать, что в реализации Программы принимают участие, прежде всего регионы с негативной демографической ситуацией, а также имеющие стратегическое геополитическое значение (Восточная Сибирь и Дальний Восток), т.е. прежде всего территории в депрессивном социально-экономическом состоянии, откуда зачастую стремится уехать само местное население.

В противоположность – регионы, лидирующие по уровню социально-экономического развития, до настоящего времени не принимают участия в реализации Программы, даже не смотря на очень хорошие потенциальные возможности привлечения значительного числа зарубежных соотечественников. Одним из таких регионов является Белгородская область, принявшая в 1990-е годы десятки тысяч фактических репатриантов, прежде всего из Казахстана, Средней Азии и Украины. Как уже было отмечено выше, репатриация того периода осуществлялась по собственной инициативе соотечественников и фактически без государственной поддержки. Единственным властным субъектом, оказавшим соотечественникам-мигрантам помощь, были местные и региональные власти, которые в силу своих скромных финансовых возможностей стремились помочь репатриантам обустроиться на новом месте (помощь с жильём, работой и т.д.).

Однако, несмотря на массовый приём соотечественников из стран нового зарубежья, Белгородская область до сих пор не принимает участия в реализации Программы, хотя потенциал реализации репатриационной политики в этом регионе один из самых высоких в стране. Обозначим факторы, которые обуславливают высокий потенциал миграционной привлекательности для зарубежных соотечественников Белгородской области.

Белгородская область среди регионов России имеет один из самых высоких уровней социально-экономического развития, что определяет высокий уровень жизни населения, в совокупности с хорошими (по российским меркам) природно-климатическими условиями (в отличие от большинства регионов принимающих участие в реализации Программы). Так, по ключевым показателям социально-экономического развития (размер валового регионально продукта (13-е место в Российской Федерации [9]), индексу развития человеческого потенциала (5-е место [10])) Белгородская область среди регионов Центральной России, уступает только столице – городу Москва.

Однако несмотря на столь высокие экономические показатели, демографическая ситуация в Белгородской области продолжает оставаться неблагоприятной и компенсируется только за счёт притока мигрантов, причём в последние годы преимущественно внутренних – из других субъектов Российской Федерации. Так, в 2013 г. в Белгородской области сохранялась естественная убыль населения (в отличие от страны в целом, когда впервые с 1991 г. был достигнут естественный прирост численности населения [11]), которая составила -3,5 тыс. человек [12].

Ещё более негативные тенденции наблюдаются в числе жителей области, находящихся в трудоспособном возрасте, т.е. того населения которое собственно и составляет основу экономики региона. Если за 2011 г. общая численность населения Белгородской области благодаря миграционному приросту выросла на 3,7 тыс. человек, то число жителей трудоспособного возраста, напротив, сократилось на 6,1 тыс. человек [13].

Иначе говоря, несмотря на внешне благоприятную демографическую ситуацию, при ближайшем рассмотрении демографические показатели свидетельствуют о негативном развитии ситуации, темпы нарастания которой ускорятся во второй половине нынешнего десятилетия в связи с особенностями возрастной структуры населения (вступлением в активный репродуктивный период крайне малочисленного поколения 1990-х годов рождения и достижением пенсионного возраста большого поколения послевоенного «бэби-бума»).

Таким образом, внутренние факторы развития Белгородской области свидетельствуют о том, что, с одной стороны, регион имеет негативную демографическую ситуацию, которая скорее всего обострится в ближайшее десятилетие, а с другой, будучи одним из самых экономически развитых регионов страны, имеющем материальный потенциал для содействия возвращению зарубежных соотечественников, область потенциально могла бы принять несколько десятков тысяч репатриантов в самые ближайшие годы.

Рассмотрим теперь внешние факторы, которые обуславливают потенциальную успешность проведения региональной репатриационной компании. Белгородская область граничит с тремя регионами Украины:

Сумской, Харьковской и Луганской областями. Только в этих регионах, находящихся в непосредственной близости от Белгородчины, проживает 6,1 млн. человек [14].

Более того, по данным переписи населения Украины 2001 г., 1,9 млн. жителей этих областей являлись русскими, а ещё для 3,2 млн. человек – русский язык являлся родным (табл. 1) [15]. То есть непосредственных соотечественников, даже без учёта культурно очень близких украинцев, в этих трёх областях больше, чем население самой Белгородской области.

Однако насколько привлекательной для жителей этих регионов является Белгородская область с социально-экономической точки зрения? Ответ на этот вопрос содержится в расчетах, представленных в табл. 1. Так, по последним имеющимся сведениям 2011 г., по размеру душевого валового регионального продукта (ВРП) Белгородская область в 3,2 раза превосходит Харьковскую область, в 3,6 раза – Луганскую и в 4,5 раза – Сумскую область Украины (табл. 1)! Для сравнения разрыв в уровне экономического развития США и Мексики составляет 5,0 раз, а Германии и Польши 3,3 раза [16].

Таблица 1.

Основные экономические и этно-демографические параметры регионов Украины, граничащих с Белгородской областью

|                                         | ВРП на душу населения в национальной валюте, 2011 г. [17] | ВРП на душу населения в долларах США, 2011 г. <sup>6</sup> | Разница в уровне экономического развития в пользу Белгородской области, 2011 г. | Численность русских, 2001 г., тыс. человек [19] | Число жителей, считающих русский язык родным, 2001 г., тыс. человек | Численность всего населения, 2001 г., тыс. человек |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <i>Белгородская область (справочно)</i> | <i>333,5 тыс. руб.</i>                                    | <i>11 150</i>                                              | <i>-</i>                                                                        | <i>-</i>                                        | <i>-</i>                                                            | <i>-</i>                                           |
| Сумская область                         | 19,8 тыс. грн.                                            | 2 480                                                      | 4,5 раз                                                                         | 121,7                                           | 201,1                                                               | 1 296,8                                            |
| Харьковская область                     | 28,0 тыс. грн.                                            | 3 500                                                      | 3,2 раза                                                                        | 742,0                                           | 1 282,7                                                             | 2 895,8                                            |
| Луганская область                       | 25,1 тыс. грн.                                            | 3 140                                                      | 3,6 раз                                                                         | 991,8                                           | 1 748,6                                                             | 2 540,2                                            |

Итак, констатируем, только в трёх соседних регионах Украины, в самой непосредственной близости от Белгородской области (в радиусе не

<sup>6</sup> Рассчитано автором исходя из средневзвешенного курса российского рубля и украинской гривны к доллару США в 2011 г. по данным [18].



более двухсот километров от её территории) проживает более 3 млн. русских и русскоязычных жителей, причём уровень их жизни многократно ниже, чем на Белгородчине.

Приток переселенцев из Украины в Белгородскую область был очень активным ещё в позднесоветский период и особенно усилился в 1990-е гг. Однако в последние годы интенсивность иммиграции из Украины снизилась. Например, в 2012 г. со всей территории Украины в Белгородскую область переехали только 2,0 тыс. человек [20], что совершенно не соответствует миграционному потенциалу этой страны. На наш взгляд, причины этого лежат, прежде всего, в забюрократизированности процедуры миграции и натурализации в России, а также в отсутствии хоть какой-либо материальной помощи иммигрантам из Украины.

Инструменты поддержки репатриантов из соседних регионов Украины могли бы появиться у региональных властей Белгородской области в случае принятия своей региональной программы возвращения соотечественников. Тем более что транспортные издержки на само переселение соотечественников из соседних регионов Украины минимальны, в отличие от репатриации, например, из стран Центральной Азии.

Необходимо также отметить и ещё один не менее важный фактор потенциального успеха такой программы – близость всех социокультурных признаков, объединяющих население Белгородской области и соседних областей Украины. Жители территории исторической Слобожанщины имеют не только одни культурные и ментальные особенности, язык и религию, но даже и говорят на одном диалекте русского языка (в сельской местности русско-украинского суржика). Наконец, наличие огромного числа родственно-дружеских связей между населением этих регионов, делает жителей Сумской, Харьковской и Луганской областей Украины, с социокультурной точки зрения, для жителей Белгородчины даже более близкими людьми, чем русское население других более отдалённых регионов России.

Разумеется, реализация такой масштабной репатриационной программы, наверняка потребует больше финансовых ресурсов, чем приём низкоквалифицированных, полулегальных гастарбайтеров из Центральной Азии. Однако в долгосрочной перспективе ставка на такую миграционную политику, безусловно принесёт большие экономические дивиденды, при практически нулевом уровне социокультурных и геополитических рисков.

Среди отечественных экспертов и политологов можно встретить и такое мнение, что Россия не должна проводить активную репатриационную политику учитывая, что тем самым она сокращает свое политическое и культурное присутствие в сопредельных странах. В целом признавая справедливость этой позиции необходимо отметить ряд факторов, которые всё же склоняют в пользу проведения активной репатриационной компании.



Во-первых, не создавая условий, благоприятствующих добровольному переселению в Россию соотечественников, мы толкаем значительную их часть на миграцию в другие страны. По нашим оценкам только из рассматриваемых здесь трёх регионов Украины (Сумской, Харьковской и Луганской областей) в странах дальнего зарубежья, от Норвегии до Аргентины, проживают десятки тысяч мигрантов. Во-вторых, никаких серьёзных геополитических дивидендов от многомиллионной русскоязычной общины на постсоветском пространстве за последние десятилетия так и не было получено. Разве прибалтийские республики с самой большой долей русского и русскоязычного населения из всех постсоветских республик не стали членами НАТО и Евросоюза? Да и геополитические достижения России на Украине последних двух десятилетий вызывают сейчас большие сомнения.

В заключении необходимо отметить, что в настоящее время назрела объективная потребность в серьёзной интенсификации репатриационной политики, как с целью закрытия внутренних демографических провалов, так и с целью обезопасить государство и общество от массовой иммиграции низкоквалифицированных гастарбайтеров из стран Центральной Азии. Однако федеральный центр должен создать все условия (делегировать полномочия и финансовые ресурсы) для возможности реализации таких программ, прежде всего усилиями региональных властей. В этом случае такие регионы как Белгородская область могли бы в полной мере использовать уникальный и пока практически неисчерпаемый миграционный потенциал близких, не только территориально, но и культурно соседних стран.

К слову сказать, обозначенный выше миграционный потенциал соседних с российскими регионами территорий, относится не только к Белгородской области. Такие же параллели можно провести и с другими территориями российско-украинского, российско-белорусского и российско-казахстанского пограничья. Однако, пожалуй, нигде из них ни проявляется столь большая разница в уровне социально-экономического развития как на белгородском участке российско-украинского пограничья, достигающая 4-5 раз<sup>7</sup>!

Наконец, в случае принятия региональной программы содействия возвращения соотечественников, ориентированной, прежде всего на близлежащие регионы Украины, необходимо предусмотреть не только упрощённые правовые процедуры переселения и материальную поддержку репатриантов, но и информационную компанию в соседних регионах, учитывая разорванность информационного пространства между нашими государствами. В данном случае можно рекомендовать открытие

---

<sup>7</sup> Например, разрыв в уровне душевого ВРП между Донецкой областью Украины и Ростовской области России, составляет всего 1,3 раз, в пользу последней.

информационных центров ФМС России не только в областных центрах украинских регионов (сейчас такие центры работают только в пяти городах Украины), но и во всех крупных населённых пунктах (например, с численностью жителей свыше 100 тыс.). Кроме того, следует в полной мере использовать возможности рекламно-информационных компаний в СМИ регионов Украины.

#### **Использованные источники:**

1. Рыбаковский Л.Л., Кожевникова Н.И. Оценка возможных и необходимых масштабов привлечения иммигрантов в Россию. – М.: «Экон-Информ», 2010. – С. 17.
2. Юдина Т.Н. Миграция: словарь основных терминов. – М.: Издательство РГСУ; Академический Проект, 2007. – С. 156.
3. Миграция населения: теория и практика / Под ред. О.Д. Воробьёвой, А.В. Топилина. – М.: Экономическое образование, 2012. – С. 341.
4. Everett S. Lee A Theory of Migration // Demography. – 1966. – Vol. 3, No. 1. – P. 47-57.
5. Бубликов В.В., Кузнецов Н.Г. Миграционный потенциал постсоветского пространства для России // Дипломатическая служба. – 2013. – № 4. – С. 45-56.
6. Національний склад населення України та його мовні ознаки за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року К., 2003.
7. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2013: Стат. сб./ Белгородстат. – Белгород, 2013. – С. 65.
8. Компоненты изменения численности населения России, 1927-2012, тысяч человек [Электронный ресурс] // Демографический еженедельник Демоскоп Weekly. – Режим доступа: [http://demoscope.ru/weekly/ssp/rus\\_components.php](http://demoscope.ru/weekly/ssp/rus_components.php).
9. О мерах по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом: Указ Президента РФ от 22 июня 2006 года № 637 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной миграционной службы. – Режим доступа: [http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/prav\\_obespech/ykaz\\_637\\_new.pdf](http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/prav_obespech/ykaz_637_new.pdf)
10. Мониторинг реализации государственной программы по оказанию содействия добровольного переселения в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, на территориях вселения субъектов Российской Федерации в IV квартале 2013 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной миграционной службы. – Режим доступа: [http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/monitoring/4kv\\_2013.pdf](http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/monitoring/4kv_2013.pdf).
11. Росстат. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#).
12. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / Под общей редакцией С.Н. Бобылева / Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. – С. 150 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.undp.ru/documents/NHDR-2013.pdf>.

13. 15 новых независимых государств. Коэффициент естественного прироста (на 1000 человек), 1950-2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.demoscope.ru/weekly/ssp/sng\\_rni.php](http://www.demoscope.ru/weekly/ssp/sng_rni.php).
14. Демографическая ситуация в Белгородской области в 2013 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/belg/resources/591cc5804c551a64816cad052efb10e3/Demo+04-13.htm](http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/resources/591cc5804c551a64816cad052efb10e3/Demo+04-13.htm).
15. Белгородстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/belg/ru/statistics/population/](http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/population/)
16. Официальный сайт государственной службы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)
17. Численность и состав населения Украины по итогам Всеукраинской переписи населения 2001 года [Электронный ресурс] // Государственный комитет статистики Украины. – Режим доступа: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/rus/results/general/nationality/>.
18. Официальный сайт Международного Валютного Фонда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/data.htm>.
19. Державна служба статистики України: Експрес-випуск «Валовий регіональний продукт за 2011 рік» 29.03.2013 №02/5-16/119 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Агенство «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/cur/converter/>

**Буйная М.А.**  
**преподаватель**  
**кафедра производственного менеджмента**  
**Федеральное государственное образовательное учреждение**  
**высшего профессионального образования**  
**«Оренбургский государственный институт менеджмента»**  
**Россия, г. Оренбург**

## **ДИАГНОСТИКА КРИЗИСНОГО ПРОЦЕССА НА РАЗЛИЧНЫХ ЕГО СТАДИЯХ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

*В настоящее время выявление неблагоприятных тенденций развития организации, своевременная диагностика кризисных процессов приобретают первостепенное значение в деятельности предприятия.*

**Ключевые слова:** кризисная ситуация, диагностика кризисов в организации, текущая диагностика, экспресс-диагностика, вероятности банкротства.

Кризисная ситуация – переломный момент в функционировании любой системы, в процессе которого она подвергается воздействию извне и изнутри, что требует качественно нового реагирования со стороны этой системы. Возможность кризиса определяется рискованным развитием, что

проявляется в вероятности возникновения кризиса, опасности кризисных ситуаций.

В экономическом механизме кризис для предприятия может иметь локальное проявление, например, задержка поставок комплектующих деталей, срывы планового графика выпуска продукции, отключение электроснабжения и так далее. Гораздо более опасна для предприятия его общая кризисная ситуация, последствия которой могут быть трудно предсказуемы. Основной особенностью кризисной ситуации является то, что она содержит в себе опасность, угрозу разрушения производственной системы. Таким образом, выявление неблагоприятных тенденций развития организации, диагностика банкротства приобретают первостепенное значение.

Понятие диагностики банкротства в отечественной научной и методической литературе различными авторами с незначительными отклонениями трактуется более или менее однозначно. Наиболее полное определение данного понятия можно представить так. *Диагностика кризисов в организации* - это совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых мест в системе управления, которые являются причинами неблагоприятного финансового состояния и других негативных показателей деятельности.

Оценка вероятности банкротства представляет собой систему мер, которая может подразделяться на две подсистемы: экспресс-анализ диагностики банкротства и комплексный анализ вероятности банкротства. Использование возможностей каждой из них позволяет менеджменту решать конкретные задачи, связанные с предупреждением банкротства, а тем более с выходом предприятия из состояния банкротства.

Организация текущей диагностики банкротства начинается с определения объектов наблюдения. Как свидетельствует опыт, практически все аспекты финансовой деятельности предприятия могут быть объектами наблюдения. Поэтому наблюдение должно строиться с учетом степени угроз путем выделения наиболее существенных объектов по этому критерию.

Следующим параметром, который подвергается текущей диагностике банкротства, является совокупность индикаторов кризисных явлений. Система таких показателей формируется по каждому объекту наблюдения. С этой целью все индикаторы подразделяются на объемные (единица измерения - абсолютная величина) и структурные (относительные показатели) [2].

Экспресс-диагностика включает также анализ отдельных элементов финансового состояния предприятия, выполняемый на основе стандартных методов. Анализ проводится путем сопоставления факторных показателей с нормативными значениями в целях выявления величины отклонений в динамике, что характеризует динамику кризисных явлений финансовой деятельности предприятия. В процессе экспресс-анализа используются

стандартные методы, такие как горизонтальный и вертикальный, трендовый и сопоставительный анализ. Наибольшее распространение на практике получила оценка деловой активности предприятия, его финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности.

Данные экспресс-анализа служат для оценки масштабов кризиса финансового состояния предприятия, используя для этих целей такие уровни, как предкризисная ситуация, финансовый кризис и финансовая катастрофа, т.е. экспресс – анализ обеспечивает раннее обнаружение признаков кризисного состояния предприятия и позволяет принять оперативные меры по их нейтрализации.

При ином уровне финансового состояния необходимо применение комплексного финансового анализа, с использованием методов факторного анализа и прогнозирования и преследует следующие цели:

- выявление факторов и оценка масштабов поражения финансовой системы предприятия;
- прогнозирование развития событий, провоцирующих угрозу банкротства предприятия, и их негативных последствий;
- оценка и прогнозирование способности предприятия к нейтрализации угроз банкротства за счет внутреннего потенциала [1].

Факторы, способные спровоцировать кризисные явления для предприятия, можно подразделить на две группы: не зависящие от деятельности предприятия и зависящие от деятельности предприятия, или другими словами, факторы внешней и внутренней среды. В состав внешних факторов, не зависящих от деятельности предприятия, входят: социально-экономические факторы, рыночные факторы и прочие внешние факторы, которые характеризуются политической нестабильностью, отрицательными демографическими показателями, стихийными бедствиями, ухудшением криминальной ситуации.

В состав внутренних факторов, зависящих от деятельности предприятия, входят: факторы, связанные с операционной деятельностью, с инвестиционной деятельностью и с финансовой деятельностью.

Диагностика банкротства предусматривает выполнение комплексного анализа с использованием специальных методов оценки влияния отдельных факторов на финансовое состояние предприятия, что составляет выявление степени негативного воздействия отдельных факторов на различные аспекты финансов предприятия.

Таким образом, диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия группируются в неформализованные методы, основанные на логическом, субъективном исследовании, и формализованные методы, опирающиеся на строгие аналитические зависимости. Вместе с тем окончательное определение масштабов кризисного финансового состояния предприятия должно включать аналитические и прогнозные результаты



фундаментальной диагностики банкротства и определять возможные направления восстановления его финансового равновесия.

**Использованные источники:**

1. Маренков Н. Л. Антикризисное управление / Н. Л. Маренков. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 45 с.
2. Яковлев И. Т. Антикризисное управление / И. Т. Яковлев – М.: Высшая школа, 2010. – 73с.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»*

*Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

**ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ ДВИЖЕНИЯ  
КРЕДИТА: КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР  
(ЧАСТЬ 1)**

**Аннотация**

В статье формируется гипотеза векторной неоптимальности движения кредита. Допускается, что несовершенство кредитного рынка создает неоптимальность в распределении кредитных ресурсов, тем самым снижая эффект от продуктивного использования кредита.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Немаловажным аспектом в анализе влияния кредита на систему социально-экономических отношений является специфика его воздействия на реальный сектор экономики в части:

- влияния на объемы и темпы выпуска;
- влияния на уровень и вектор инвестиций;
- влияния на уровень конкуренции;
- влияния на отраслевую структуру воспроизводственного процесса;
- влияния на научно-технический прогресс.

На сегодняшний день исследовательским сообществом однозначно доказано, что система кредитных и производственных отношений достаточно тесно взаимосвязаны в ряде случаев. Так, одни исследователи, используя методы эконометрического анализа, выявляют тесную корреляцию между темпами роста объемов произведенной продукции и\или предоставленных услуг и темпами роста ссужаемой стоимости в части



кредитов реальному сектору.<sup>8</sup> Однако выявление причин данной корреляции, используя количественные методы исследования (в частности, «корреляции Маркова» и VAR анализ) является затруднительным (если вообще возможным), ввиду специфики и ограниченности данных методов исследования (подробнее проблема неоднозначности воздействия кредита, в том числе на производство изложена в подпункте «теории кредитного цикла» пункта первого главы второй). Выступая противовесом и в то же время дополнением, анализ качественных аспектов взаимосвязей, позволяет ряду исследователей,<sup>9</sup> при определенной отраслевой структуре реального сектора, уровне кредитной глубины и соотношении между источниками финансирования, сделать релятивно-однозначный вывод, согласно которому, кредит оказывает влияние на темпы роста\падения объемов производства. Также необходимо отметить, что влияние *кредита на показатели выпуска* *оказывается посредством нескольких каналов – через потенциал кредита (объектный канал ссужаемой стоимости)* (в части например, поддержания непрерывности воспроизводственного процесса), *а также через изменение в качественных и количественных аспектах кредита (субъектный канал кредитора и заемщика)* (смягчение\ужесточение стандартов кредитования, увеличение\сокращение темпов прироста относительно тренда по отраслевому критерию и критерию масштаба). Т.е. определение влияния кредита на объем выпуска возможно лишь при анализе каждого отдельного проявления воздействия кредита на данную организацию определенного сектора. Так, например, *эффект кредитного ограничения в большей степени повлияет на производство субъектов малого и среднего бизнеса в рыночном контексте ceteris paribus, и в меньшей на производство крупных предприятий. Отраслевая структура портфеля кредитной организации и сектора в целом отражает векторное направление в движении ссужаемой стоимости, что также влияет на структуру совокупного выпуска.*

К сожалению, точное количественное определение влияния изменений в кредите на объемы и темпы производства (например, «увеличение кредитного портфеля реального сектора на 1 рубль ведет к увеличению промышленного производства на 0,002 процентного пункта») затрудняется 1) отсутствием ряда количественных показателей с одной стороны ввиду особенностей деятельности субъектов хозяйствования (коммерческая тайна, например), с другой стороны институциональными особенностями (например, «черная бухгалтерия»), а также 2) существованием ряда качественных показателей, часть которых не поддается количественному отражению (факторы подкрепления при формировании уверенности в

<sup>8</sup> Capiello L., Kadareja A., Sorencen C. Protopapa M. 2010. «Do bank loans and credit standards affect output?», Working Paper Series, 1150; Bernanke, B.S., Blinder, A. 1988. «Credit, money and aggregate demand», American Economic Review, Papers and Proceedings 75(1), pp. 435-39; Driscoll, J.C. 2004. «Does bank lending affect output? Evidence from the US States», Journal of Monetary Economics 51, pp. 451-71;

<sup>9</sup> См. например: Lown, C., Morgan D., 2006. «The Credit Cycle and the Business Cycle: New Findings Using the Loan Officer Opinion Survey», Journal of Money, Credit, and Banking, 38, pp. 1575-97.

рамках принимаемого решения, оптимальность принимаемого решения субъектом хозяйствования и пр.), а часть из которых, находясь под влиянием неопределенности, может быть получена лишь впоследствии (*ex post*).

Вторым элементом воздействия кредита на торгово-промышленные отношения является его влияние на 1) общий и отраслевой уровень конкуренции реального сектора, а также 2) конкурентоспособность отдельного субъекта хозяйствования.

Объектный канал ссужаемой стоимости позволяет отразить влияние кредита на общую конкурентоспособность субъекта хозяйствования на микроуровне в сравнении с другими рыночными игроками, не использующими ссужаемую стоимость. На макроуровне, как в части национальной экономики, так и в отраслевом разрезе кредит позволяет повышать конкурентоспособность отдельных секторов и всей экономической системы страны по отношению к другим экономическим системам и секторам, кредит не использующим. Стоит, правда, отметить, что повышающее конкурентоспособность кредита влияние проявляется тем сильнее, чем ближе отраслевой сектор к соответствию допущению о необходимости кредита (как отмечалось выше, в ряде секторов услуг использование кредита не является неременным условием для поддержания непрерывности, ввиду отсутствия временного лага между оказанием услуги и её оплатой).

Субъектный канал воздействия кредита призван отразить не столько потенциал воздействия ссужаемой стоимости по сравнению с системой хозяйствования в его отсутствии, сколько влияние изменений в движении ссужаемой стоимости в части его ритмичности и вектора его направления, а также специфику взаимоотношений между кредитором и заемщиком. Т.е. в данном случае речь идет об определяемой свойствами и условиями субъектов (в частности кредитора) специфики движения ссужаемой стоимости.

Удовлетворение тех или иных кредитных заявок, где заемщиками выступают субъекты малого и среднего бизнеса, а также начинающие предприниматели в условиях рыночного контекста системы экономических отношений оказывает влияние на уровень общей конкурентной нагрузки на сектор заемщиков. Следствием удовлетворения кредитной заявки становится в среднесрочной перспективе сокращение ниш рынка, коими обладают каждый из предпринимателей, что в свою очередь заставляет последних, стремясь, с одной стороны сохранить свою нишу, а с другой расширить её, оптимизировать затратную часть бизнеса, диверсифицировать продуктовый ряд или же сосредоточиться на отдельно взятой целевой аудитории, а также по мере возможности снизить капиталоемкость «производства» за счет

использования ряда договорных схем (аутсорсинга,<sup>10</sup> например) или же за счет вложений в разработки новых технологий.

Изменения в отраслевой структуре ссудного портфеля кредитными организациями в среднесрочном периоде (учитывая временной лаг конкурентного шока и адаптацию к новым условиям участниками рынка) также оказывает влияние на уровень конкуренции в отдельных секторах. Стоит однако отметить, что методы конкурентной борьбы не всегда связаны с оптимизацией затрат и снижением капиталоемкости, ввиду долгосрочного характера и длительности разработки и использования данных механизмов. Возможно использование механизма ценовых войн и нерыночной конкуренции (с нарушением правил игры). Однако органы надзора за соблюдением данных правил призваны устранить возможности деструктивной конкуренции. Согласно ряду исследований, существует тесная корреляция (взаимосвязь) между доступностью кредита и уровнем, а также темпами инноваций в наукоемких отраслях (информационный сектор, например).<sup>11</sup>

Таким образом, в рамках рыночного контекста, увеличение в предложении кредита (в части, субъектов МСБ и начинающих предпринимателей) приводит к усилению конкуренции в рамках отрасли, в то время как сжатие кредита (кредитное ограничение) снижает степень конкуренции, вызывая к жизни инерционные модели поведения крупных участников рынка, однако также может оказать и позитивное (пусть и незначительное) влияние на конкурентоспособность отдельного субъекта хозяйствования МСБ и\или ИП, за счет оптимизации структуры организации и увеличения производительности труда.

Тем самым отчетливо видно, что влияние кредита на конкуренцию, как в отраслевом масштабе, так и по критерию масштабов бизнеса неоднозначно даже в призме динамики ссужаемой стоимости. С одной стороны расширение кредита по ряду критериев позволяет усилить конкуренцию на отдельно взятом рынке, в то время как его сжатие по критерию масштаба бизнеса с другой стороны создает негативный инерционный эффект для крупных игроков, а также слабый позитивный эффект для малых участников.

Больше того, стоит выделить *межотраслевой конкурентный канал банковского кредита*. Например, в условиях резкого увеличения доли ипотечных кредитов в ссудном портфеле банковского сектора по тем или иным причинам неизбежен рост строительной отрасли, в части занятости и спроса на её продукцию, при условии её наличия на внутреннем рынке. Больше того рост спроса ведет при определенной структуре строительной

---

<sup>10</sup> См. например, Бураков Д.В. «Аутсорсинг: вынужденная необходимость», Консультант директора, Изд.: Инфра-М, №17 2006.

<sup>11</sup> См. например: Kipar S. 2011. «The Effect of Restrictive Bank Lending on Innovation: Evidence from a Financial Crisis», Ifo Working Paper No. 109.

отрасли (в части количества участников рынка, типа организации рынка, уровня конкуренции) к росту конкурентной нагрузки на каждого отдельного участника. Даже игроки, стремящиеся к минимизации риска (использующие консервативные стратегии) станут вынужденными в целях сохранения собственной ниши, рентабельности и репутации изменять свою стратегию поведения и брать на себя больший риск.<sup>12</sup> Специфика «стройпрома» подразумевает наличие система агентских отношений с поставщиками сырья, материалов и оборудования. Имеющий место быть рост спроса на конечную продукцию в той или иной степени (даже при заданных уровнях запасов ТМЗ на складах) вызовет к жизни увеличение в спросе на комплектующие и сырье, что в свою очередь вызовет рост спроса на продукцию сопряженных со строительным сектором отраслей, производящих базовое сырье для производства и средства производства (оборудование). При определенной *ceteris paribus* структуре данных отраслей (количество участников, тип рынка, уровень конкуренции) данный шок спроса вызовет рост конкурентной нагрузки и производства, в независимости от отношения к риску участников по вышеизложенным причинам, что в свою очередь вызовет к жизни шок спроса в сопряженных отраслях. Данная спираль будет существовать до тех пор, пока не достигнет пикового значения конечный спрос или же не возникнет резкий негативный неожиданный шок спроса (связанный в основном со спекулятивными операциями).

Таким образом, последствием станет эффект домино, с перепроизводством в далеких от конечной отрасли (ипотечного кредитования) секторах.

Еще одним проявлением влияния кредита на конкурентоспособность отдельного субъекта хозяйствования в призме субъектного канала является качество и уровень взаимосвязей между кредитором и заемщиком.<sup>13</sup> Отталкиваясь от рыночного типа связанного кредитования (*relationship lending*), заметим наличие следующей тенденции: чем больше связь в части отношений между кредитором и заемщиком, тем выше вероятность того, что в случае негативного экономического шока заемщик преодолеет его с наименьшими потерями. Т.е. уровень взаимосвязи между кредитором и заемщиком оказывает, пусть и неоднозначное,<sup>14</sup> влияние на конкурентоспособность данного субъекта хозяйствования.

---

<sup>12</sup> Бураков Д.В. «Уверенность и генез экономических иллюзий». Вопросы экономических наук. Изд.: «Спутник +», №3, 2010.

<sup>13</sup> См., например: Berger A., Udell G. 1994. «Lines of Credit and Relationship Lending in Small Firm Finance» Financial Institutions Center, 94-11; Petersen M. A., Rajan, R. G. 1994. «The Benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence From Small Business Data» Journal of Finance 49, 3-37.

<sup>14</sup> Глубина и продолжительность данного влияния в рамках исключительно рыночного контекста зависит в первую очередь от эластичности предложения кредита банковской организацией на микроуровне и банковским сектором на макроуровне – прим. авт.

Тем самым рост кредитного ограничения приводит, во-первых, к «бегству в качество» со стороны кредиторов, а во-вторых, приводит, в независимости от отраслевого и масштабного критериев, к сохранению отношений с заемщиками в части связанного кредитования.

#### **Использованные источники:**

1. Berger A., Udell G. 1994. «Lines of Credit and Relationship Lending in Small Firm Finance» Financial Institutions Center, 94-11;
2. Bernanke, B.S., Blinder, A. 1988. «Credit, money and aggregate demand», American Economic Review, Papers and Proceedings 75(1), pp. 435-39;
3. Capiello L., Kadareja A., Sorencen C. Protopapa M. 2010. «Do bank loans and credit standards affect output?», Working Paper Series, 1150;
4. Driscoll, J.C. 2004. «Does bank lending affect output? Evidence from the US States», Journal of Monetary Economics 51, pp. 451-71;
5. Kipar S. 2011. «The Effect of Restrictive Bank Lending on Innovation: Evidence from a Financial Crisis», Ifo Working Paper No. 109.
6. Lown, C., Morgan D., 2006. «The Credit Cycle and the Business Cycle: New Findings Using the Loan Officer Opinion Survey», Journal of Money, Credit, and Banking, 38, pp. 1575-97.
7. Petersen M. A., Rajan, R. G. 1994. «The Benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence From Small Business Data» Journal of Finance 49, 3-37.
8. Бураков Д.В. «Аутсорсинг: вынужденная необходимость», Консультант директора, Изд.: Инфра-М, №17 2006.
9. Бураков Д.В. Уверенность и генез экономических иллюзий. Вопросы экономических наук. - Изд.: «Спутник +». - 2010. - № 2 – С.7-19.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»*

*Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ ДВИЖЕНИЯ КРЕДИТА: КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР (ЧАСТЬ 2)**

#### **Аннотация**

В статье формируется гипотеза векторной неоптимальности движения кредита. Допускается, что несовершенство кредитного рынка создает неоптимальность в распределении кредитных ресурсов, тем самым снижая эффект от продуктивного использования кредита.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность



Еще одним важным, помимо выделенных в предыдущих работах, элементом воздействия кредита на реальный сектор, является его влияние на уровень инвестиций. Отталкиваясь от существующих результатов исследований в части данного вопроса по ряду развитых и развивающихся стран, *mit apodiktischer Bestimmtheit* можно утверждать, что кредит оказывает влияние на совокупный уровень инвестиций, равно как и на их динамику. С одной стороны данное влияние является прямым и связано в большинстве случаев с предложением ресурсов для удовлетворения потенциального спроса на инвестиции. Известно, что частота и объем инвестиций является в первую очередь функцией от уровня устремлений<sup>15</sup> и уровня конкуренции.<sup>16</sup> Также известно, что для развитых и ряда развивающихся стран уровень конкуренции находится в зависимости от удовлетворения спроса на кредит субъектов МСБ и ИП.

Таким образом, кредит, оказывая воздействие на плотность конкуренции в рамках одного сектора, и\или конкурентов-импортеров, может оказывать существенное или незначительное *ceteris paribus* влияние на потребность в кредитных ресурсах в части основного капитала.

Четвертым элементом воздействия кредита на реальный сектор, находящимся в тесной взаимосвязи с первыми тремя, является его влияние на отраслевую структуру воспроизводственной системы. В рамках данного достаточно комплексного влияния необходимо выделить ряд аспектов. Во-первых, отраслевая структура воспроизводственной системы является отражением сравнительных преимуществ национальной экономики (природные ресурсы, трудовые ресурсы, географическое расположение и пр.). Во-вторых, отраслевая структура является следствием существующей системы и оптимальности функционирования системообразующих институтов. В-третьих, существенное влияние на отраслевую структуру оказывает уровень, отраслевой разрез и качество человеческого капитала.

Таким образом, показатели спроса и предложения на кредит должны инкорпорировать в себя данный блок факторов. Тем самым, учитывая *ceteris paribus* тот или иной уровень устремлений, институциональную основу, уровень человеческого капитала и сравнительные преимущества, система предпочтений кредиторов и заемщиков будет во многом определяться данными фундаментальными особенностями. Наиболее ярким примером влияния кредита на отраслевую структуру воспроизводственного процесса будем считать переход экономической системы США (влияние кредита на отраслевую структуру российской экономики изложено в п.2. главы 3) в отраслевом разрезе от индустриальной к постиндустриальной. Данный переход был связан, во-первых, с чрезмерно зарегулированным сектором

---

<sup>15</sup> Условно в рамках правил рыночной игры, будем считать уровень устремлений расширяющимся – прим. авт.

<sup>16</sup> Schumpeter J.A. 1912. «The theory of economic development», Cambridge.: Harvard University Press.



производства в части нормативно-правовой базы.<sup>17</sup> Кредитование данного сектора было связано в первую очередь с большим объемом нормативно-правовых аспектов, учет которых требовал высококвалифицированных кадров (в первую очередь, самих «законотворцев», заработная плата которых являлась несопоставимой с заработной платой управляющего кредитным подразделением), во-вторых, чрезмерная зарегулированность в части возможности увеличения рискованной нагрузки на кредитную организацию привела к снижению темпов финансовой активности и финансовых инноваций, результатом чего с одной стороны стало снижение уровня конкуренции среди участников определенных сегментов рынка, с другой – потери конкурентоспособности продукции в отношении к импортным аналогам (поражение в гонке технологий с Японией).<sup>18</sup>

Учитывая стремление кредиторов к определенности дохода и возвратности ссуженной стоимости, доля кредитных средств, предоставляемых индустриально-промышленному сектору, стала снижаться.

Отсюда логичным видится перейти к пятому элементу воздействия кредита на реальный сектор – его влияние на степень продуктивности экономического роста (интенсивный, экстенсивный характер).

Отталкиваясь от макроэкономического аспекта продуктивности кредита и учитывая допущение об индустриальной экономике как наиболее оптимальной в долгосрочном периоде, имеет смысл отразить потенциал воздействия кредита на характер развития национальной экономики (в части воздействия кредита на научно-технический прогресс).

Шумпетер осознавал, что для создания организации необходимы заемные средства. Они предоставляются капиталистами. Однако капиталист несет на себе риск (ссудный процент) и т.к. использование капитала не что иное, как перераспределение факторов производства на другие цели, капиталист обладает потенциалом влияния на направления потоков капитала в ту или иную отрасль. Шумпетер считал новые пропорции в распределении средств производства и кредита фундаментальным феноменом экономического развития.<sup>19</sup> Он также подчеркивал важность кредитных платежных средств, создаваемых банковскими организациями, которые не подкреплялись ни деньгами, ни произведенными благами. В этом смысле одной из основных функций кредита является создание возможности для предпринимателя изъять необходимые блага из одного оборота в другой, путем формирования спроса на них и тем самым переводя экономическую систему в новые каналы (пути) функционирования. Для Шумпетера кредит обеспечивает (и в то же время является) дополнительной покупательной

---

<sup>17</sup> Clair R. T., Tucker P. 1993. «Six causes of credit crunch» Economic and Financial Policy Review, Sep, pages 1-19.

<sup>18</sup> Clair R. T., Tucker P. 1993. «Six causes of credit crunch» Economic and Financial Policy Review, Sep, pages 1-19.

<sup>19</sup> Schumpeter J.A. 1912. «The theory of economic development», Cambridge.: Harvard University Press, p. 74.

силой (в духе Дж.С.Милля), которая позволяет изменить направление движения и качество функционирования экономической системы. «Ссужение средств в этом смысле функционирует, как приказ экономической системе подстроить себя под цели предпринимателя».<sup>20</sup>

Э.Ледерер в схожей с Й. Шумпетером логике, включает долговые элементы в систему хозяйственных отношений. Тот, кто хочет стать предпринимателем в преследовании прибыли, должен обладать первоначальным капиталом, обеспечение которым происходит за счет капиталистов. В этом смысле, Э. Ледерер рассматривает кредит как неотъемлемый элемент экономической экспансии: «...посредством кредита появляются новые возможности расширения производства». Возможное отсутствие кредита в системе экономических отношений однозначно приведет к негативным последствиям для ряда отраслей. «Без кредитной экспансии отрасли промышленности сократятся».<sup>21</sup> Следовательно, единственная возможность остановить развитие предприятий заключается в сокращении кредита. «Внедрение новых способов производства может быть задержано лишь за счет отсутствия дополнительных кредитных средств».<sup>22</sup> Ледерер, также как и Шумпетер, уделял основное внимание инновациям и научно-техническому прогрессу, как наиболее важному фактору, определяющему спрос на кредит, в то время как кредит считал одной из основных движущих сил экономического развития. «На более поздних этапах экономического развития спрос на кредит постоянно присущ рыночным отношениям».<sup>23</sup> «Большой спрос на рынке кредитов может возникнуть лишь в результате появления непредвиденных ожидаемых доходов, за счет появления новых рынков, производства новых благ и улучшенных методов производства в самом широком смысле этого слова. Но... технический прогресс... может рассматриваться как основная причина роста спроса на кредит».<sup>24</sup>

Кредит и инвестиции также играют ключевую роль в наукоемкости и пропорциональности развития экономической системы согласно представлениям М.Туган-Барановского.<sup>25</sup> Согласно его точке зрения, в основе ресурсной базы предложения кредита лежат сбережения, процесс использования банковскими организациями которых и создает предложение кредита. Удовлетворение спроса на кредит в основном связано с инвестициями в основной капитал, что ведет к формированию на повышательной фазе цикла диспропорций между капитальными и потребительскими отраслями. По мере расширения данной диспропорции,

<sup>20</sup> Schumpeter J.A. 1912. «The theory of economic development», Cambridge.: Harvard University Press, p. 107.

<sup>21</sup> Lederer E. 1938. «Technical progress and unemployment», Geneve: King & Son, p. 230.

<sup>22</sup> Lederer E. 1938. «Technical progress and unemployment», Geneve: King & Son, p. 224.

<sup>23</sup> Lederer E. 1938. «Technical progress and unemployment», Geneve: King & Son, p. 230.

<sup>24</sup> Lederer E. 1938. «Technical progress and unemployment», Geneve: King & Son, p. 230.

<sup>25</sup> Tugan-Baranowsky M.V. 1969. «Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England», Scientia Verlag.: Aalen.

спрос на кредит превышает предложение, что неизбежно приведет к сокращению удовлетворения последнего. Результатом данного шока станет перепроизводство в промышленных отраслях и недопроизводство в потребительском секторе.

Стоит отметить, что как Э. Ледерер, так и М. Туган-Барановский разделяют мысль о том, что основным симптомом (шоком), вызывающим переход фазы подъема к фазе спада является сокращение предложения кредита. Однако объяснение причин данного сокращения разнится: Туган-Барановский считает сокращение кредита следствием возросших диспропорций между различными отраслями, в то время как Э. Ледерер относит данное сокращение на счет политики кредитных организаций (и ожидаемой прибыли). Т.е. согласно Туган-Барановскому, сокращение кредита связано с сокращением спроса на него, ввиду перепроизводства. С точки же зрения Э. Ледерера основа данного шока лежит в кредитной политике самих банков, и, следовательно, основой является функция предложения на кредит.

Еще одним представителем исследования воздействия кредита на капиталистическую структуру и потенциала влияния кредита на качество экономического роста является Р. Гильфердинг. В его представлениях, кредит (кредитные деньги) оказывает решающую роль в процессе экономических отношений. Стоит отметить, что согласно его взглядам, имеет смысл выделить с одной стороны бумажные деньги, которые «возникают из обращения как социальное благо»,<sup>26</sup> и кредитные деньги, которые являются результатом «частных отношений»,<sup>27</sup> не обеспеченных государством. В случае последних, деньги могут быть заменены на долговые расписки. Развитие капиталистической системы неизбежно сопровождается резким ростом объемов благ в обращении: «развитие производства, превращение всех долговых обязательств в денежные обязательства, и в особенности рост фиктивного капитала сопровождалось увеличением количества сделок, в которых непременным атрибутом становились кредитные деньги».<sup>28</sup> Отсюда Р. Гильфердинг делает вывод согласно которому «использование кредитных денег подразумевало наличие специальных институтов, посредством которых возможно было бы погашение данных обязательств и ведение балансов предпринимателей... и по мере того, как данные институты развиваются, достигается большая экономия».<sup>29</sup> С точки зрения Р. Гильфердинга, пусть и не претендующего на однозначно правдоподобное объяснение сущности и природы кредита, кредит является следствием изменившейся функции денег как средства платежа. В данном случае кредит объясняется как разновидность меновых

<sup>26</sup> Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul, p.66.

<sup>27</sup> Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul, p. 66.

<sup>28</sup> Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul, p. 83.

<sup>29</sup> Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul, p. 66.

отношений, в основе которых лежит отсрочка платежа (данный взгляд может быть отнесен к третьей группе обменных теорий кредита).<sup>30</sup>

В случае, когда долговая расписка используется в качестве средства платежа, денежный капитал сберегается, а данный вид кредита носит название «циркулирующего кредита». Согласно Р. Гильфердингу, такая форма кредита увеличивает объем сделок между капиталистами и, следовательно, растет спрос на производственный капитал. Гильфердинг считал, что увеличение в объемах производства означает расширение обращения, а последнее возможно лишь в условиях «увеличения количества кредитных денег».<sup>31</sup> Однако, циркулирующий кредит не «переносит денежный капитал от одного предпринимателя к другому». Эту роль играет другая форма кредита, которая превращает неиспользуемые денежные средства в активный капитал, которая носит название «капитального кредита». В рамках данной формы кредита имеет место быть передача денежных средств тем, кто использует их в качестве капитала, например для приобретения средств производства. Следовательно, кредит «вводит денежные средства в обращения, как денежный капитал в целях превращения его в капитал промышленный».<sup>32</sup> Это в свою очередь приводит к расширению масштабов производства с разноректорным расширением обращения. Т.е. расширение производства и обращения достигается за счет ранее неиспользованных средств.

#### **Использованные источники:**

1. Clair R. T., Tucker P. 1993. «Six causes of credit crunch» Economic and Financial Policy Review, Sep, pages 1-19.
2. Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul
3. Lederer E. 1938. «Technical progress and unemployment», Geneve: King & Son.
4. Schumpeter J.A. 1912. «The theory of economic development», Cambridge.: Harvard University Press.
5. Tugan-Baranowsky M.V. 1969. «Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England», Scientia Verlag.: Aalen.

---

<sup>30</sup> Покупка, за которой не следует немедленный платеж, например, отсрочка платежа «означает, что у одного капиталиста достаточного избыточного капитала для того, чтобы подождать оплаты в будущем. Таким образом, деньги подлежащие к выплате ссужаются, а деньги всего-навсего передаются».

<sup>31</sup> Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul, p. 83.

<sup>32</sup> Hilferding R.. 1981. «Finance Capital», London, Boston & Henley.: Routledge and Kegan Paul, p. 88.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент  
кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»  
Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЕЛЫ БАЗЕЛЬСКОЙ ПАРАДИГМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЫНКОВ**

### **Аннотация**

В статье раскрывается ряд теоретических пробелов в предложениях Базельского комитета по банковскому надзору. В частности, подчеркивается наличие амбивалентности взглядов по вопросу определения статуса хозяйствующих субъектов в части их рациональности, а также при определении источников цикличности движения кредита.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность, Базель

Финансовые циклы, представляющие собой чередование бумов и крахов, являются дорогостоящими как для банков, так и для экономики в целом. В период с середины 2007 года и по конец 2010 года, крупнейшие мировые банковские учреждения сообщали о суммарном списании убытков на сумму 1,3 трлн. долларов. Резко снизился выпуск продукции в промышленных секторах. В развитых странах, больше остальных, пострадавших от процикличности движения кредитных и финансовых потоков, падение ВВП достигало 10%, уровень безработицы возрастал в среднем от 5% до 10%.<sup>33</sup>

Последствия кризиса ощутили и страны за пределами эпицентра финансовой катастрофы. С середины 2008 года до середины 2009 года, мировой ВВП сократился на 1,6%, впервые за долгие годы.<sup>34</sup> Неудивительно, что такой негативный опыт вызвал к жизни повышенное внимание в среде политиков, ученых, экономистов к вопросу объяснения механизмов, которые формируют процикличность кредитно-финансовой системы.

Одной из ключевых парадигм регулирования, совмещающей в себе практические рекомендации, подкрепленные теоретическими положениями, и получившей масштабное признание, является парадигма «Базельских стандартов» (далее – Базель).

Согласно представлением Базельского Комитета, стабильная банковская система является основой для устойчивого экономического роста, т.к. банки находятся в центре процесса посредничества и

<sup>33</sup> Basel Committee on Banking Supervision. Strengthening the resilience of the banking sector. December. 2009.

<sup>34</sup> Basel Committee on Banking Supervision. Strengthening the resilience of the banking sector. December. 2009.



перераспределения средств между вкладчиками и инвесторами. Кроме того, по их мнению, банки предоставляют важные услуги для потребителей, малого и среднего бизнеса, крупных корпораций, фирм и правительства, которые опираются на банковскую систему для проведения операций, как на внутреннем и международном уровне.

Одной из главных причин того, что экономический и финансовый кризис стал настолько острым, послужило наличие возможности у банков наращивать левеледж в обход существующих норм регулирования. Это сопровождалось постепенным уменьшением уровня и качества капитала. В то же время, многие банки формировали чрезмерные временные разрывы (*maturity mismatch*) между активами и пассивами.

Таким образом, банковские системы были не в состоянии абсорбировать торговые и кредитные потери, ставшие следствием реализации ряда шоковых явлений.

Проблемы в банковском секторе были усилены и распространены на остальные части финансово-кредитной системы и в реальный сектор экономики, вследствие массированного сокращения ликвидности и снижения доступности кредитов. В конечном счете, регулирующие органы вынуждены были пойти на беспрецедентные вливания ликвидности, обеспечение финансовой поддержки и гарантий, подвергая налогоплательщиков большим потерям.

Влияние на банки, финансовые системы и экономические сектора в эпицентре кризиса было неминуемым. Однако кризис также распространился на более широкий круг стран. Для этих стран каналы передачи (трансмиссии шоковых явлений) были косвенными: например, в результате серьезного сокращения доступа к ликвидности на мировых рынках, трансграничной доступности кредитов и снижения спроса на экспортные товары и услуги.

Учитывая масштабы и скорость, с которой текущий и предыдущий кризисы распространялись по всему миру, Базельский комитет определяет приоритет регулирования и проведения реформ, как «повышение устойчивости банковского сектора, как к внутренним (эндогенным), так и к внешним (экзогенным) потрясениям (*internal and external shocks*)».<sup>35</sup>

Для устранения сбоя в функционировании кредитного рынка, выявленных в ходе кризиса, Комитет представляет ряд фундаментальных реформ международной нормативно-правовой базы.<sup>36</sup>

Перед тем, как перейти непосредственно, к рассмотрению особенностей применения контрциклического капитального буфера в целях борьбы с проциклическостью движения кредитных потоков, имеет смысл

<sup>35</sup> Basel Committee on Banking Supervision. Strengthening the resilience of the banking sector. December. 2009.

<sup>36</sup> Сразу стоит отметить, что основным приоритетом разрабатываемых Базельским Комитетом мер становится именно повышение устойчивости к шоковым явлениям, но не попытка смягчения их проявления или же снижения частоты их появления.



выделить ряд весьма важных особенностей Базельской парадигмы регулирования в контексте полученных результатов диссертационного исследования.

Во-первых, с теоретической точки зрения, Базельские стандарты представляют собой разновидность классической парадигмы регулирования пассивов, суть которой сводится к убеждению ряда экспертов и теоретиков о наличии тесной корреляции между пассивами и активами банковского баланса: путем ужесточения требований к капиталу банков, по их мнению, достигается оптимальность управления активами.

Во-вторых, в основе теоретического ядра Базеля лежит попытка решения проблемы избыточного принятия на себя рисков банками. Причиной данного поведения создатели Базеля считают эффект морального риска кредиторов. В основе данного эффекта находится проблема ограниченной ответственности банков, 1) когда в отсутствие необходимости рисковать собственными средствами, риски перекладываются на (не)застрахованных вкладчиков и акционеров; 2) когда банк становится системно-значимым – избыточное принятие рисков становится следствием уверенности в наличии эксплицитных гарантий (спасения) со стороны регулятора.

В-третьих, согласно вышеизложенной позиции Базельского комитета, в движении кредитных потоков в части природы цикла, по крайней мере, допускается гетерогенность (внутренние и внешние шоки).

В-четвертых, в то же время Базельский комитет признает неизбежность реализации шоковых явлений (в независимости от их природы). Данный тезис кажется нам крайне парадоксальным, т.к. допуская неизбежность шоковых явлений, сторонники Базеля отрицают возможность устранения факторов хотя бы усиливающих процикличность движения кредитных потоков и вызывающих избыточный кредитный рост.<sup>37</sup>

В-пятых, пусть даже допуская гетерогенность природы кредитных циклов, Базельский комитет придерживается *экзогенных* теорий кредитного цикла (модели усиления и распространения потрясений Бернанке, Гилкрайст, Гертлер). В рамках такого подхода кажется весьма парадоксальным с одной стороны признавать тот факт, что проблемы кредитного рынка являются следствием проблем реального сектора, с другой признавать наличие возможности осознанного чрезмерного расширения кредита, ввиду наличия гарантий со стороны регулятора (страхование вкладов, например). Еще раз отметим, что согласно парадигме случайных колебаний, потенциал оценки и учета риска кредиторами ограничен информационной асимметрией, неопределенностью и затратностью данного процесса при временных ограничениях.

---

<sup>37</sup> Тогда возникает вопрос о том, например, как Резервному Банку Индии удастся сдерживать колебания в движении кредитных потоков в заданных границах уже на протяжении 18 лет?

В-шестых, приверженность Базельского комитета данным принципам подтверждается их рекомендациями по усилению именно *качества* риск-менеджмента. Тем самым, проблема принятия избыточных рисков становится следствием их недооценки, а не осознанным выбором с оцененными последствиями, что является полным противоречием теоретическому каркасу борьбы с моральным риском, отраженному выше. Противоречивость данного положения Базельского комитета является, по всей вероятности, проявлением конформизма и политических аспектов регулирования кредитных рынков.<sup>38</sup>

В-седьмых, как будет показано ниже, инструменты регулирования, предлагаемые Базельским Комитетом, позволяют бороться с последствиями (симптомами) процикличности движения кредитных потоков, но не её причинами.

В-восьмых, рекомендации Базельского комитета 1) нацелены исключительно на решение проблемы чрезмерного расширения кредита (т.е. только на эндогенные циклы), 2) разрабатывались конкретно под развитые страны: преимущественно США и страны Европейского Союза.

Таким образом, налицо, с одной стороны, противоречивость положений Базельского Комитета, а, с другой, – их специфический, отнюдь не универсальный характер.<sup>39</sup>

Предложение Комитета по внедрению контрциклического капитального буфера (далее – буфер) направлено на решение ключевой проблемы - управления избыточным ростом кредита, следствием которого становится вероятность реализации системного риска в экономике.

Согласно Комитету в каждой стране должен быть выделен государственный орган, задачей которого станет проведение мониторинга кредитного расширения и принятие решения по поводу времени и размеров формирования и использования контрциклического капитального буфера. Размер может составлять величину в диапазоне от 0% до 2,5% от величины активов банка, взвешенных по риску. Решение об увеличении буфера должно публиковаться за 12 месяцев до предполагаемого введения – в целях предоставления банку времени для подготовки. В целях же снижения риска сокращения предложения кредита в экономике, решение об уменьшении (и/или роспуске) буфера может вступать в силу незамедлительно.

---

<sup>38</sup> Доподлинно известно, что задолго до схлопывания ипотечного пузыря, главы департаментов оценки и управления рисками крупнейших американских банков (Citi, Lehmann Brothers), сокращавшие лимиты на операции с производными инструментами, квоты на ипотечные направления, накладывавшие вето на любые иные рискованные операции отправлялись в принудительные отпуска или даже снимались с должностей.

<sup>39</sup> К примеру, страны Азии весьма скептически настроены по отношению к применению стандартов Базеля III, особенно в части контрциклического капитального буфера, ввиду наличия собственных успешных инструментов регулирования и отсутствия необходимости сдерживать экономический рост посредством ограничения кредитной экспансии.

Предполагается, что регуляторы будут использовать в своих странах согласованный на международном уровне подход для расчета буфера.

По мнению Комитета, создание контрциклического капитального буфера служит решению трех ключевых задач:

- защите банковского сектора от убытков, являющихся следствием избыточного кредитного роста, вслед за которым наступает период сжатия;
- обеспечению уверенности в доступности кредитных ресурсов в периоды спада;
- в период накапливания рисков, когда темпы роста кредита резко усиливаются, формирование буфера может привести к росту стоимости кредитных ресурсов, что выступит своего рода ограничителем роста кредитной активности.

В то же время необходимо отметить, что использование контрциклического капитального буфера может рассматриваться как элемент управления экономическими циклами, но не кредитными.

Так же стоит отметить, что буфер выступает лишь вспомогательным механизмом, функционирующим вместе с остальными «рецептами» Базельских стандартов (коэффициенты левереджа, динамические резервы, консервация капитала, нормативы ликвидности).

Тем не менее, эффекты (последствия) от внедрения данного механизма в целях пусть и не управления, но хотя бы коррекции движения кредитных потоков, кажутся весьма неоднородными.

#### **Использованные источники:**

1. Basel Committee on Banking Supervision. Strengthening the resilience of the banking sector. December. 2009.
2. Бураков, Д.В. Контрциклическое регулирование кредита: поведенческий аспект. /Д.В. Бураков // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2011 - № 2. – С.123-127.
3. Мехдиев Х.О. Контрциклический буфер капитала как инструмент ограничения системного риска: критическая оценка// Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. С. 57-59.
4. Ненахова Е.С. Что такое контрциклический капитальный буфер?// Банки и деловой мир. – 2011. – № 11. – с. 62-66.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент  
кафедры «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»  
Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРЦИКЛИЧЕСКОГО БУФЕРА КАПИТАЛА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются потенциальные эффекты внедрения контрциклического буфера капитала. В число прочих выделяется ряд негативных эффектов, которые могут снизить эффективность данного инструмента в борьбе с цикличностью движения кредита.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, контрциклический буфер капитала, Базель

Во-первых, внедрение буфера *ceteris paribus* может вызвать к жизни *сигнальный эффект*. Суть данного эффекта заключается в том, что при общедоступности для банков методов расчета и определения периодов чрезмерного расширения кредита, как только национальный регулятор оповещает рынок о формировании перегрева, коммерческие банки могут резко и массово замедлить кредитный рост. Тем самым, буфер становится своего рода сигналом, оповещающим о начале контрциклической политики. В перспективе высока вероятность превращения буфера в эффект «самосбывающегося пророчества (*self-fulfilling prophecy*)», когда банки, стремясь не начислять дополнительный капитал, сами будут ограничивать кредитный рост.

Однако, возможно и альтернативное развитие событий в рамках данного эффекта. В зависимости от степени эластичности кредитного рынка, буфер, в определенных случаях, может восприниматься как своего рода «цена», «налог». При высоких значениях эластичности кредитного рынка (к примеру, высокой чувствительности инвесторов и держателей долговых ценных бумаг банка к изменениям в норме дохода, а также при краткосрочных горизонтах менеджмента в условиях неоптимальности контрактов) требования к формированию буфера могут вызвать обратный проциклический эффект. Если при принятии решений кредиторы будут отталкиваться от неизбежности начисления буфера (другими словами – 100%-ной вероятности появления избыточного кредитного роста), вкупе с эффектами ошибок координации (к примеру, стадным поведением), временной диапазон формирования избыточной кредитной экспансии может сократиться (от, в среднем, двух лет до года, к примеру). Если в основе поведения кредиторов будет лежать стремление в минимальные сроки зафиксировать максимальную прибыль (успеть до введения затратных

ограничений), внедрение буфера, вполне вероятно, может вызвать усиление процикличности движения кредитных потоков, что, к сожалению, Комитет, не отражает в системе аргументации данного инструмента.

Во-вторых, высокая вероятность появления *эффекта морального риска*. В случае развития событий по первому сценарию (самосбывающихся пророчеств) – сокращения кредитной активности и готовности сформировать буфер, весьма логичной реакцией рынка станет поиск источников формирования данного резерва. Как правило, за основу отчислений берется нераспределенная прибыль. Если допустить, что акционеры и держатели долговых ценных бумаг, не готовы будут смириться со снижением нормы доходности,<sup>40</sup> единственным источником пополнения<sup>41</sup> выступит рост стоимости банковских операций, в том числе стоимость кредитных ресурсов. Тогда рост стоимости заимствований приведет к вымыванию с рынка качественных заемщиков и привлечет заемщиков недостаточно высокого качества. Такое следствие роста процентных ставок является классическим проявлением проблемы морального риска, которое США пережили в период 80-х гг. И вполне вероятно, что необходимость начисления буфера приведет к ухудшению качества заемщиков, а, соответственно, и к ссуд.

Таким образом, внедрение и потенциальная эффективность контрциклического капитального буфера зависит от многих факторов при больших значениях дисперсии возможного развития событий. В рамках приведенных нами замечаний уже можно, по крайней мере, с взвешенной долей уверенности, допустить, что в определенных случаях при наличии прочих равных, контрциклический капитальный буфер может не решить ни одну из поставленных перед ним Базельским Комитетом, задач:

- повышение устойчивости к следствиям периодов избыточного роста может быть не достигнуто, вследствие вероятной процикличности самого буфера;
- обеспечение доступности кредита в периоды стресса также может быть не решено вследствие проблем морального риска (вынужденного роста ставок в связи с формированием буфера);
- ограничение роста рискованной нагрузки, ввиду удорожания кредитных ресурсов может быть не достигнуто, ввиду высокой эластичности рынка, затратности определения статуса заемщика и информационной асимметрии в чистом виде;

---

<sup>40</sup> В случае, если ряд банков пойдет на сокращение нормы доходности, при высокой эластичности кредитного рынка, некоторые игроки не применят воспользоваться данным преимуществом, что может вызвать ухудшение потенциала банков, сокращающих краткосрочные результаты. В перспективе им грозит потеря рыночной ниши.

<sup>41</sup> Если не брать в расчет субординированные депозиты, кредиты и проведение IPO.



Тем не менее, при правильном подходе к формированию требований о начислении буфера, данные проблемы могут быть, пусть и частично, решены.

Еще одной важной составляющей контрциклического капитального буфера является вопрос определения критериев для начала его формирования и роспуска.

Допускается, что регуляторы будут использовать в своих странах согласованный на международном уровне подход для расчета буфера, который мог бы служить начальной точкой отсчета для решения о его формировании. В качестве основы для расчета Комитет рекомендует использовать показатель «кредиты/ВВП» (уровень кредитной глубины).

В то же время стоит отметить, что использование универсальных индикаторов во всех странах не может считаться оптимальным. Поэтому национальные регуляторы могут применять собственные методы для определения и расчета величины буфера. При этом Комитет рекомендует отталкиваться от пяти нижеследующих положений:<sup>42</sup>

1. Цели: основной целью создания буфера является защита банков от вероятности появления системного риска и убытков в будущем, которые являются следствием чрезмерного расширения кредита. Определения регламента функционирования буфера должно быть неразрывно связано с целью его создания;

2. Общее руководство по применению: возможно применение отличных от предложенного Комитетом, способов создания буфера. Необходимым является обеспечение информационной прозрачности и открытости: регулирующие органы обязаны предоставить рыночным субъектам информационные данные о статистических массивах и методах, применяемых в работе с данным инструментом регулирования. Это требование касается также порядка расчета и определения размера буфера.

3. Вероятность проявления «ложных сигналов». Применяя те или иные способы определения точки перегрева, регуляторы должны учитывать наличие вероятности ложного сигнала. Целесообразным считается учитывать факторы, способные повлиять на качество механизмов расчета.

В целях оценки периодов начисления буфера на основе показателя «кредиты/ВВП» предлагается учитывать следующие показатели:

- цены на активы;
- финансовые спреды и спреды по кредитным дефолтным свопам;
- оценка качества ссуженных средств;
- темпы роста реального ВВП;
- данные о кредитоспособности нефинансовых организаций.

4. Немедленный роспуск. Срочный роспуск буфера в период кризиса целесообразен для снижения риска кредитного сжатия. Возможности

---

<sup>42</sup> Basel Committee on Banking Supervision. Strengthening the resilience of the banking sector. December. 2009.



ропуска буфера подразумевают наличие срочного и постепенного вариантов. В случае срочного роспуска надзорные органы обязаны предоставить информацию о длительности данного периода.

5. Иные макропруденциальные инструменты. Буфер является одним из механизмов макропруденциального надзора. В случае, когда чрезмерное кредитное расширение носит концентрационный характер, но темпы роста кредитной активности в целом не считаются избыточными и, в перспективе, не обладающими потенциалом реализации системного риска, регулятор может использовать альтернативные механизмы: устанавливать ограничения на коэффициент «кредит/обеспечение», ограничения на применение левереджа в целях расширения прибыли и пр.

Одним из ключевых технических вопросов использования буфера является вопрос определения критериев избыточности кредитного роста. За основу предлагается брать уровень кредитной глубины, отражающий рост совокупной кредитной нагрузки на годовой (квартальной основе) по отношению к предыдущему году (кварталу предыдущего года) в отношении к темпам роста ВВП.<sup>43</sup>

Расчет контрциклического капитального буфера, в части определения его объемов и периодов формирования и роспуска на примере России по методологии Базельского Комитета весьма подробно изложен в работах ряда отечественных исследователей.<sup>44</sup>

В зарубежной же литературе данный подход к определению буфера вызывает неоднозначную реакцию, причем по большей степени негативную.

Во-первых, ряд исследователей считает использование показателя уровня кредитной глубины необоснованным, ввиду отсутствия тесной корреляции между значениями темпов роста ВВП и темпов роста кредитной нагрузки для ряда стран (включая развитые).

Во-вторых, считается, что использование метода отклонения от тренда для данной величины чревато риском неверного определения избыточных темпов роста, ввиду ограниченности временных статистических рядов.

В-третьих, существует опасность возникновения ложного сигнала в ситуации, когда имеют место высокие темпы роста кредита при низких

---

<sup>43</sup> Для расчета соотношения «кредиты/ ВВП» в показатель «кредиты» Базельский комитет рекомендует включать все кредиты, предоставленные частному сектору - фирмам и домохозяйствам. Сюда же должны быть включены кредиты, привлеченные из-за рубежа. Помимо этого в показатель должны включаться не только банковский кредит, но и займы, предоставленные нефинансовыми организациями, а также долговые ценные бумаги, выпущенные с целью финансирования деятельности домохозяйств и фирм. В показатель «кредиты» не включаются кредиты и займы, полученные государственным сектором.

<sup>44</sup> См. например: Ненахова Е.С. Что такое контрциклический капитальный буфер?// Банки и деловой мир. – 2011. – № 11. – с. 62-66. Мехдиев Х.О. Контрциклический буфер капитала как инструмент ограничения системного риска: критическая оценка// Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. С. 57-59. Попов К.О., Юденков Ю.Н. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам ответит...// Внутренний контроль в кредитной организации. – 2011. - №4.

URL: [http://www.reglament.net/bank/control/2011\\_4/get\\_article.htm?id=1666](http://www.reglament.net/bank/control/2011_4/get_article.htm?id=1666)

темпах роста экономики (в случае реструктуризационной фазы экзогенного кредитного цикла, например).<sup>45</sup>

Однако помимо вышеуказанных недостатков существуют и другие. Вскрытие данной группы слабостей является следствием учета результатов проведенного диссертационного исследования.

Во-первых, предлагаемая Комитетом методика расчета, в «лучших традициях» неоклассической парадигмы, предполагает отсутствие разницы между кредитной цикличностью и кредитно-финансовым углублением, что приводит к использованию в расчетах кумулятивной статистики, а не рядов реального времени.

Во-вторых, при расчете контрциклического буфера предлагается суммировать все возможные кредитные потоки, за вычетом предоставленных государству займов. Данный тезис подразумевает отсутствие важности выделения типологии кредитных циклов и выявления специфики их взаимосвязи (проявление неоклассического видения кредита как «вуали»). Единственным оправданием Комитета становится предложение «по учету отраслевых кредитных перегревов».

В-третьих, метод отклонения от тренда в большинстве случаев воспринимается как инструмент ретроспективного анализа. В целях же прогнозирования и выявления отклонений в движении кредитных потоков, критерии должны подавать сигналы в **минимально** возможные сроки. Поэтому, естественно, что попытки использования годовых значений с учетом 12-месячного оповещения и накопления могут привести к промедлению и начислению буфера в слишком поздние сроки, когда «семена кризиса уже успеют взойти».

Результаты определения критериев формирования и роспуска контрциклического капитального буфера для России отечественными исследователями<sup>46</sup> по различным критериям представлены в Таблице 1.

---

<sup>45</sup> В таком случае имеет место быть абсолютно рыночная реакция кредиторов на возникшие проблемы в реальном секторе. Реструктуризация, тогда есть автоматическая попытка банков смягчить падение в надежде на скорое восстановление. Вмешательство же регулятора с требованиями начисления буфера приведет лишь к ухудшению возникшей ситуации.

<sup>46</sup> Ненахова Е.С. Что такое контрциклический капитальный буфер?// Банки и деловой мир. – 2011. – № 11. – с. 62-66.

Мехдиев Х.О. Контрциклический буфер капитала как инструмент ограничения системного риска: критическая оценка// Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. С. 57-59.

Попов К.О., Юденков Ю.Н. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам отзовется...// Внутренний контроль в кредитной организации. – 2011. - №4.

URL: [http://www.reglament.net/bank/control/2011\\_4/get\\_article.htm?id=1666](http://www.reglament.net/bank/control/2011_4/get_article.htm?id=1666)

**Таблица 1. Критерии формирования и роспуска контрциклического капитального в РФ**

| Критерий                                                                                                                 | Период фиксации избыточного роста | Период формирования буфера                    | Период роспуска буфера | Недостатки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Кредит/ВВП», годовые значения (Ненахова Е.С., Попов К.О., Юденков Ю.Н.)                                                 | Конец 2007 года                   | Начало - конец 2008г.                         | Конец 2009 г.          | <p>1. За основу берутся суммарные кредитные потоки, что не соответствует допущению о типологии и взаимосвязи кредитных циклов;</p> <p>2. Критерий не соответствует требованию режима реального времени;</p> <p>3. В связи с ретроспективностью метода отклонения от тренда базисный период (год к предыдущему году) позволит сформировать буфер лишь к началу 2008 года.</p> <p>4. Период роспуска буфера совпадает с активной кризисной фазой экономики РФ, но не предшествует её началу.</p> <p>5. Не учитывается реструктуризационная фаза кредитного цикла.</p> |
| «Кредиты, предоставленные нефинансовому сектору», квартальные значения, (базовый период – предыдущий год) (Мехдиев Х.О.) | Второй-третий квартал 2007 г.     | Третий квартал 2007 г.- третий квартал 2008г. | Второй квартал 2009 г. | <p>1. Критерий не соответствует требованию режима реального времени;</p> <p>2. В связи с ретроспективностью метода отклонения от тренда базисный период (квартал к кварталу предыдущего года) позволит сформировать буфер лишь к 1 кварталу 2008 года.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|  |  |  |  |                                                               |
|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | 3. Не учитывается реструктуризационная фаза кредитного цикла. |
|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------|

### **Использованные источники:**

1. Basel Committee on Banking Supervision. Strengthening the resilience of the banking sector. December. 2009.
2. Бураков, Д.В. Контрциклическое регулирование кредита: поведенческий аспект. /Д.В. Бураков // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2011 - № 2. – С.123-127.
3. Мехдиев Х.О. Контрциклический буфер капитала как инструмент ограничения системного риска: критическая оценка// Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. С. 57-59.
4. Ненахова Е.С. Что такое контрциклический капитальный буфер?// Банки и деловой мир. – 2011. – № 11. – с. 62-66.
5. Попов К.О., Юденков Ю.Н. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам отзовется...// Внутренний контроль в кредитной организации. – 2011. - №4. URL: [http://www.reglament.net/bank/control/2011\\_4/get\\_article.htm?id=1666](http://www.reglament.net/bank/control/2011_4/get_article.htm?id=1666)

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент  
кафедры «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ЦИКЛИЧНОСТИ ДВИЖЕНИЯ КРЕДИТА**

### **Аннотация**

В статье предложен авторский подход к исследованию истории развития представлений о цикличности движения кредита – парадигмальный подход. Предложена структура исследовательских парадигм, а также обобщены существующие доминирующие воззрения на кредитную цикличность.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Исследование любого феномена, как с практической, так и с теоретической точек зрения, подразумевает неизбежную необходимость классификации существующего знания, в целях его не только упорядочивания, но и выявления существенных отличий в движении мысли, причем как верных, так и не вполне соответствующих реалиям.

Учитывая относительно недлительную историю развития мысли о цикличности движения кредита (в среднем не больше столетия),

возможностей для проведения широкомасштабного исторического исследования не предоставляется. В тоже время необходимым видится выделение основных вех, этапов развития мысли, которые, с одной стороны, предопределили обособление специфического движения кредита, а с другой пронесли сквозь себя весь процесс развития мысли о данном феномене вплоть до нашего времени.

Учитывая существование большого количества преград на пути к познанию, необходимым видится определиться с выбором путей исследования эволюции мысли о циклах в движении кредита. На наш взгляд одним из наиболее приемлемых к описанию и объяснению процесса движения мысли, доминирования одних представлений и их смена другими, лучшего всего может быть описано посредством использования парадигмального подхода к исследованию данного предмета.

Концепция научной парадигмы была разработана одни из канонизированных ныне методологов науки, в том числе и экономической, Т. Куном. В классическом виде, парадигма представляет собой совокупность устоявшихся, общепринятых в научно-исследовательском, академическом обществе теоретических представлений о предмете исследования, о методах его изучения. Одним из примеров весьма успешного применения парадигмального подхода к анализу экономических категория, и что несоизмеримо важнее, к анализу близкой экономической категории, продемонстрировал И.В. Топровер при изучении кредита и кредитно-финансовых пирамид. (Топровер, 2009)

Также существенным аргументом в пользу применения данного метода исследования эволюции мысли о цикличности движения кредита является ядро парадигмального подхода. Анализ парадигм не является анализом статики, статического состояния бытия науки, замершего во времени и пространстве, но предполагает анализ процессов, анализ изменчивости парадигм, перехода от т.н. состояния нормальной науки к революции в отдельно взятой области знаний, её ассимиляции, распространения и формирования новой нормальной науке на базе новых общепринятых подходов к исследованию и представлений о предмете. Случайным, на первый взгляд, но от того не менее радостным открытием, может показаться совпадения специфики движения парадигм и специфики движения кредита, в частности их циклический характер. Так, равно как движение кредита представляет собой процесс непрерывного накопления и реализации противоречий, так и смена парадигм подразумевает процесс поступательного движения мысли, связанный с восприятием текущей действительности и вскрытием неполноты существующих накопленных знаний при вступлении в противоречие с новыми практическими реалиями кредитных отношений.

Анализ парадигм цикличности движения кредита неизбежно подразумевает исследование не только процесса изменчивости

доминирующих положений в науке, но и структурный анализ данных представлений. В частности, важно отметить, что анализ парадигм цикличности движения кредита включает в себя несколько этапов.

Так, с одной стороны, анализ каждой парадигмы кредитных циклов подразумевает исследование устоявшихся теоретических воззрений с обязательным выявлением сущностных элементов, позволяющих получить полноценную картину представлений на данном этапе развития мысли. Другими словами, познание парадигм исследования того или иного феномена может считаться законченным, только при раскрытии ряда основополагающих элементов, в совокупной взаимосвязи своей образующих целостность теоретического представления о практическом феномене.

С другой стороны, познание движение, изменчивости парадигм возможно лишь тогда, когда вскрытыми оказываются причины перехода от состояния нормальной науки к революционному её состоянию. Иначе можно сказать, что появление новой парадигмы является следствием реализации накопленных в исследовательской среде противоречий, и формированием новых. Тогда, поиск источников такого рода движения мысли является необходимым и неотъемлемым элементом в познании развития мысли о цикличности движения кредита.

Обращаясь к структурному аспекту исследования парадигм, отметим, что, по нашему мнению, анализ разрозненных представлений о цикличности движения кредита должен быть достаточно тесно связан с определением позиций господствовавших взглядов на ряд ключевых элементов, составных частей теоретических воззрений, включающих в себя сущность явления, его источники, природу и механизм движения. Такого рода подход к исследованию позволит обеспечить целостность исследования. Подробно, данные элементы, необходимые для включения в анализ той или иной парадигмы представлены в нижеследующей таблице (см. Таб.1).

**Таблица 1. Элементы исследовательской парадигмы цикличности движения кредита**

| Элемент                             | Комментарий                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Сущность явления (процесса):</i> | Под сущностью явления или процесса принято понимать совокупность внутренних свойств явления, взаимосвязь между которыми проявляется в независимости от форм и видов реализации. В тоже время представление о специфических свойствах явления или процесса позволяют определить ядро исследуемого феномена. |
| <i>Структура внутренних связей</i>  | Структура связей внутри явления подразумевает выделение субъектов и объекта отношений, их количественные и качественные характеристики, посредством анализа которых возможно описание                                                                                                                      |



|                          |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                          | явления в целом, равно как и определение его природы                                                                                                                                                                                                        |
| <i>Этапы движения</i>    | При исследовании процесса изменений неотъемлемой частью предстает выделение этапов, периодов движения в процессе изменчивости, анализ которых позволяет определить существенные характеристики процесса.                                                    |
| <i>Основа движения</i>   | Под основой явления подразумевается определение ключевого, сущностного свойства предмета исследования, без которого невозможно идентифицировать предмет исследования, определить его самостоятельность в отношении с другими объектами.                     |
| <i>Источники явления</i> | Под источниками явления понимается совокупность общих условий, предпосылок, без которых существование явления или процесса невозможно.                                                                                                                      |
| <i>Природа явления</i>   | Под природой явления понимается совокупность конкретных причин возникновения, зарождения процесса. В то же время стоит отметить, что природа явления тесно связана с его сущностью и проявляется только во взаимосвязи с ней.                               |
| <i>Механизм движения</i> | Механизм движения отражает внутреннее устройство объекта или процесса, приводящее последний в специфическое, присущее лишь данному объекту движение. Механизм движения позволяет раскрыть процесс взаимосвязи между отдельными элементами сущности явления. |

Таким образом, представляя анализ истории движения и развития мысли о цикличности движения кредита с одной стороны в структурном разрезе, надеемся, что нам удастся выделить ряд парадигм в развитии мысли о движении кредита. С другой стороны, анализ процесса изменчивости парадигм, смены одной другой, позволит выявить определенные закономерности, на крайний случай, тенденции в движении мысли о предмете исследования.

Для анализа процесса изменений в движении и развитии представлений о кредитной цикличности, необходимым и естественным условием процессного анализа видится обращение к поиску противоречий и их реализации, как существенного и неотъемлемого элемента природы изменчивости знаний. В случае верности избранного нами пути исследования, результаты не должны заставить себя ждать, а их качество не обладать свойством амбивалентности.

Так, феномен кредитного цикла был впервые описан британским экономистом Дж. Миллзом в начале XIX века. Считалось, что в основе своей данный феномен содержит тенденцию к увеличению долгового бремени экономическими субъектами хозяйствования, равно как и домохозяйствами до тех пор пока не будет достигнут локальный максимум. Впоследствии долговая нагрузка сокращается до управляемого уровня и находится на нем до тех пор, пока процесс роста не начнется вновь. Дж. Миллз, наряду с другими исследователями, отмечал наличие совпадений между кредитным циклом и экономическим циклом. Совпадение проявлялось в наличии симметрии между фазой экономического цикла и уровень долгового бремени субъектов хозяйствования. Так, долговая нагрузка росла на повышательных фазах экономического цикла и сокращалась в период депрессии. Пик долгового бремени, как считалось, достигался примерно в одно и то же время с пиком экономической активности, в то время как «дно» кредитного цикла совпадало со «дном» цикла экономического. В те времена для исследователей феномена казался логичным поиск причинно-следственной связи между циклом в движении кредита и экономическим циклом. Появление долга и развитие долговых отношений тесно связывалось с процессом экономической экспансии. Расширение кредита способствовало обеспечению потребностей субъектов хозяйствования в производстве и домохозяйств, связанных с процессом потребления, особенно потребления товаров длительного пользования.

Таким образом, наращивание долговой нагрузки воспринималось как неотъемлемый элемент процесса экономического расширения. С другой стороны, закредитованность экономических субъектов заставляла последних пересматривать свои планы потребления, производства и инвестиций, тем самым запуская процесс экономического сжатия. В случае неконтролируемости процесса накопления долга и избыточности масштабов долговой нагрузки, процесс делевереджа мог и не происходить гладко. Другими словами, при нарушении пропорций между развитием экономической и кредитной сферы, процесс долговой «разгрузки» осложнялся и превращался в свою крайнюю форму ликвидации долга – массовые банкротства, которые основываясь на взаимосвязи протекающих в экономике процессов усиливали друг друга, превращая сжатие экономической активности в системный кризис, характеризующийся во многом дефляционной спиралью в движении цен на активы.

Одним из наиболее известных теоретических воззрений на природу кредитного цикла как процесс накопления и реализации долга принадлежит перу известного американского экономиста И. Фишера, описанного в теории долговой дефляционной спирали.

В принципе считалось, что теории, описывающие причинно-следственные связи между кредитным циклом и циклом экономическим необязательно должны включать в себя именно монетарный механизм.

Однако те монетарные теории, в которых подчеркивается роль разрывов, диспропорций между рыночной и естественной нормой процента, также претендуют на объяснение кредитных циклов, порождаемых теми же самыми противоречиями в монетарной сфере, которые в итоге приводят к смене фаз в экономическом цикле. В таких теориях, основанных на представлении о естественной норме процента, совокупность искусственных стимулов, снижающих уровень рыночного процента ниже естественной нормы, усиливает готовность субъектов хозяйствования к заимствованиям в целях пополнения или обновления основного капитала. Учитывая наличие возможности заимствования по низкой ставке процента, субъекты хозяйствования, увлекаясь процессом, попадают в ловушку избыточного долгового бремени, в том смысле, что доходов, получаемых от вложенных средств становится недостаточно для покрытия расходов, связанных с погашением долга. Например, в теории Р. Хоутри, наличие дешевых денег, проявляющееся в низких ставках ссудного процента, в основном воздействует на процесс приобретения сырья и материалов, необходимых для производства продукции, в то время, как в других версиях данной теории (к примеру в австрийской теории кредитного цикла), дешевые деньги в большей степени воздействуют на инвестиции субъектов хозяйствования в основной капитал.

Согласно данным монетарным теориям, пусть и считалось, что существует четкая причинно-следственная взаимосвязь между кредитным циклом и экономическим циклом, которая проявляется через накопление и снятие противоречий между естественной и рыночной ставками процента, тем не менее, связь можно проследить и в обратном направлении. Теории экономических циклов, в которых подчеркивается важность ожиданий, также обладали достаточным потенциалом для объяснения кредитных циклов, которые в большинстве случаев проявляли синхронность с первыми.

Так, в периоды оптимизма или в периоды, когда ожидаемая доходность инвестиций высока, кредиторы в большей степени готовы ссужать средства, нежели чем в условиях, когда ожидаемая доходность низка. Если допустить, что экономическая экспансия порождается ожиданиями роста доходов, то такая экспансия обречена на зависимость от заемных ресурсов, а, следовательно, сопряжена с возрастающим уровнем долгового бремени субъектов хозяйствования. Если ожидания становятся слишком оптимистичными, уровень долгового бремени может стать избыточным, по крайней мере большим, нежели, чем необходимо. Процесс сокращения долговой нагрузки, тогда должен будет совпасть с периодом экономического сжатия. В отдельных случаях, при существенных масштабах он может быть связан с процессом долговой дефляции.

Схожим образом, теории реального экономического цикла, разрабатываемые как Новыми Классиками, так и их разновидности Шумпетерианского толка, в которых подчеркивается важность инвестиций в

движении экономики, также могут частично объяснить цикличность в движении кредита.

В независимости от существования большого количества теорий экономического цикла, способных описать циклы в движении кредита, как процесс синхронный и оттого зеркальный, только те теории, по меткому замечанию Р. Хоутри, в которых раскрывается «внутренняя нестабильность кредита», могут по праву считаться раскрывающими его природу, источники и механизм. Такой подход к исследованию кредитных циклов также не стоит спутывать с монетарными теориями экономических циклов.

#### **Использованные источники:**

1. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В. Бураков // Транспортное дело России. – 2011. – № 12. – С. 148-149;
2. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В. Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-1. – С. 66-72;
3. Топровер, И.В. Кредит и кредитно-финансовые пирамиды. Дисс. на соиск. ст. док. экон. наук, Спб., 2009.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»*

*Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации  
Россия, г. Москва*

## **КРЕДИТ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС: К ТРАКТОВКЕ РОЛИ КРЕДИТА**

### **Аннотация**

В статье анализируется взаимосвязь кредита и воспроизводственного процесса. Акцентируется внимание на различиях в трактовке роли кредита в опосредовании воспроизводственного процесса.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный рынок, банковская система, воспроизводственный процесс

Процесс воспроизводства как непрерывное возобновление общественного процесса производства и потребления материальных благ – необходимое условие существования современного общества. *Воспроизводственный процесс, включающий последовательно сменяющие друг друга стадии: производство, распределение, обмен и потребление, цикличен.* Началом каждого нового цикла воспроизводственного процесса является стадия производства – стадия создания материальных благ, без которых теряют смысл все остальные его стадии. Однако без стадии потребления теряет смысл и само производство.

В современном постиндустриальном «обществе потребления» тезис К. Маркса: «Без производства нет потребления, однако и без потребления нет

производства, так как производство было бы в таком случае бесцельно»<sup>47</sup> не только не устарел, но приобрел новую актуальность, когда производство начало активно участвовать в формировании спроса на продукцию, стимулируя стадию потребления. Вместе с тем, именно производство определяет характер отношений, возникающих в сферах распределения, обмена и потребления. В совокупности эти отношения составляют так называемые *производственные отношения*, непременным атрибутом которых в современной экономике является кредит.

Роль кредита в общественном воспроизводственном процессе также как и проблема выявления сущности кредита как общественного явления являлась и является объектом многочисленных исследований. Отметим, что термину роль в нашем случае необходимо придать переносное значение. Согласно толковому словарю Ефремовой, роль (перен.) – степень участия, влияние, значение в каком-либо деле, предприятии, событии.

Считается, что со временем, с развитием собственно производственных отношений в обществе роль кредита претерпевает изменения. Наглядным примером являлось значение ростовщического кредита, с одной стороны, как консервирующего тот способ производства, который предоставляет наибольшее поле деятельности, а с другой как фактора подрыва и разрушения феодальной формы собственности и перехода к капиталистическому способу производства. Эта особенность была вскрыта К. Марксом и В.И. Лениным и названа двойственной ролью ростовщического кредита. Обратимся к позиции Э.Я. Брегеля: *«Ростовщический капитал подрывал и разрушал феодальные формы собственности. Кредит использовался непроизводительно и не только не был фактором расширенного воспроизводства, но вел даже к упадку производства, ибо значительная часть дохода феодалов, и особенно мелких производителей, поглощалась уплатой процентов ростовщикам и, следовательно, не могла быть вложена в собственное хозяйство. На последней стадии феодализма, в период его разложения, ростовщический капитал способствовал созданию предпосылок для капиталистического способа производства. С одной стороны, в руках ростовщиков накапливались большие денежные богатства, которые впоследствии могли превратиться из ростовщического капитала в функционирующий капитал, вкладываемый в капиталистические предприятия. С другой стороны, ростовщическая эксплуатация крестьян и ремесленников вела к их разорению, пролетаризации, а, следовательно, ростовщический капитал способствовал образованию класса наемных рабочих...»*

*Учитывая, что проблема оценки роли кредита в воспроизводственном процессе весьма широка, будучи ограничена установленными учебным процессом рамками данного исследования, ограничимся, в свою очередь,*

---

<sup>47</sup> К. Маркс. Соч. Изд.2-е. т. 12. С.717.



анализом роли кредита только на стадии «производство», которая, с нашей точки зрения, наиболее важна для выявления экономического аспекта роли кредита и его сущности. Однако исследование необходимо начать с анализа различия природы заимствования в сфере обращения (распределение и обмен) и производственной сфере, то есть различия между понятиями «ссуда», «заём» и «кредит».

Заимствование в сфере обращения не создаёт новых (дополнительных!) материальных благ. Основные направления заимствований в сфере обращения:

- отсрочка платежа при покупке-продаже товаров и услуг;
- получение денежных средств на придание уже созданным товарам дополнительных потребительских качеств, повышающих их конкурентоспособность (предпродажная доработка), а также на организацию временного хранения товаров и рекламных кампаний.

При этом форма заимствования может быть любая: денежная, товарная (консигнация товаров), смешанная (заимствование одновременно и товаров (консигнация) и денег (денежных средств на предпродажную доработку, хранение, рекламу)). Важнейшим обстоятельством является и тот факт, что в сфере обращения наибольшее распространение имеет коммерческий (хозяйственный) заём, когда контрагентами сделки заимствования выступают хозяйствующие субъекты нефинансового сектора экономики.

Здесь уместно обратиться к анализу понятий «заём» и «ссуда», часто рассматриваемыми как синонимы. Например, «Ссуда – синоним займа; применяется также для обозначения операций по кредитованию»<sup>48</sup> или «Ссуда - заём, предоставляемый какой-либо организации или отдельному лицу»<sup>49</sup>. Эти дефиниции представляют общее, обывательское мнение о том, что такое ссуда. Не определяя целей и последствий займа, они не проясняют природы понятия «ссуда». Другая дефиниция понятия «ссуда»: «Ссуда – передача денег или материальных ценностей одними участниками договора займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента»<sup>50</sup>, также не проясняет её природы. Вместе с тем, обращает на себя внимание тот факт, что во всех указанных выше случаях в качестве кредиторов предполагаются *любые* лица.

Директивно-правовые документы, в частности, Гражданский кодекс Российской Федерации, вообще не выделяют понятие «ссуда». Зато определяется понятие «заём». В соответствии с п. 1 ст. 807 ГК РФ «...по договору займа одна сторона (заимодавец) передаёт в собственность другой стороне (заёмщику) деньги или другие вещи, определённые родовыми признаками, а заёмщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму

<sup>48</sup> Советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия. 1989. С. 1632.

<sup>49</sup> Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык. 1989 С.621.

<sup>50</sup> Коммерческий словарь. /Под общей ред. А.И. Азриллиана. М.: Фон «Правовая культура».1992. С.314.



денег или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества».

Разницу между понятиями «заём» и «ссуда» с экономической точки зрения можно усмотреть в различии объектов заимствования – ссужаемой стоимости: деньги или товары и субъектов долговой сделки: хозяйствующие субъекты нефинансового и финансового секторов экономики. Тот же С.И. Ожегов подчеркивает: «Ссудить – дать в долг, в качестве ссуды *деньгами*. Ссудить *небольшую сумму* (курсив С.И. Ожегова)».<sup>51</sup> Стоит обратить внимание также на то, что ссуда – «небольшая сумма», передаваемая в долг. Поэтому представляется принципиально верным тезис о том, что «ссуда» – это денежная форма заимствования, а «заём» – товарная форма заимствования, при этом «ссуда» в основном относится к банковскому кредитованию, а «заём» – к коммерческому (хозяйственному) кредиту, где «кредит» рассматривается в узком смысле.<sup>52</sup>

Таким образом, *основой целью заимствования в сфере обращения является не создание материальных благ (товаров и услуг), а стимулирование рыночного спроса на товары и услуги, повышение экономической эффективности общественного воспроизводства на стадии распределения и обмена.*

Заимствование в сфере обращения способствует не созданию национального богатства, а только перераспределению уже созданного богатства общества. Естественно предположить, что *такое заимствование не играет решающей роли в развитии экономики и общества в целом.*

Учитывая вышеизложенное можно сделать вывод о том, что понятия «ссуда» и «заём» обладают качественно другой природой (сравнение займа и кредита более детально изложено в главе 1), и не дают возможности адекватно выявить экономическую природу кредита, его сущность. Само же понятие «кредит» значительно более глубокое, общее понятие, фундаментом которого, безусловно, является экономическое заимствование, то есть поступательно-возвратное движение неких ценностей, удовлетворяющее различные, но одинаково важные для контрагентов интересы. Кредит – общественное явление, затрагивающее некие глубинные экономические явления, меняющие производство, распределение, обмен и потребление, подспудно, но неуклонно ведущие к изменению самого общества. Но, прежде всего, производства.

*Заимствования в процессе общественного воспроизводства на стадии «производство» имеют по сравнению со стадией обращения принципиально другие цели и другую природу.*

Экономической основой заимствований (кредитных отношений) на стадии «производство» является кругооборот капитала.<sup>53</sup> В качестве

<sup>51</sup> Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык. 1989.С.621.

<sup>52</sup> Деньги. Кредит. Банки. Учебник. /Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: КноРус. 2007. С. 559

<sup>53</sup> Лаврушин О.И. Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования.

небольшого уточнения отметим, что на стадии «производство» общественного воспроизводственного процесса вместо термина «заимствование» целесообразно употребление термина «кредитные отношения», так как на практике собственно «заём» на этой стадии по степени распространения и объёмам долговых обязательств в значительной степени уступает по объёмам денежного кредитования, в первую очередь, *банковскому кредиту*.

В экономической теории структурные составляющие категории «капитал» в зависимости от той или иной стороны его роли в общественных процессах включают<sup>54</sup>.

*Капитал (в широком, то есть в общетеоретическом смысле)* – ценность, приносящая поток доходов.

*Капитал (в узком, то есть производственном смысле)* – капитал предприятия. Капитал предприятия – это стоимостная оценка всего принадлежащего ему имущества.

*Капитал как фактор производства (производственные активы)* – физический капитал, или производственные фонды, то есть капитальные блага, используемые в процессе производства материальных благ (товаров и услуг).

*Капитал как воплощение финансовых активов* – портфель ценных бумаг и финансовых активов (акций, облигаций, векселей, коммерческих обязательств, депозитных счетов, заёмных бумаг), приносящих владельцу доход в виде процентов и дивидендов.

С точки зрения анализа сущности кредита на начальной стадии общественного воспроизводственного процесса – стадии «производство» наибольший интерес представляет капитал как фактор производства, непосредственно участвующий в создании материальных благ – товаров и услуг.

Вспомним, что капитал как фактор производства делится на две группы:

- *основной капитал (основные фонды предприятия)* – орудия труд или то, с помощью чего осуществляется изготовление продукции или формирование услуги. В основной капитал включаются здания, сооружения, машины, механизмы, передаточные устройства и т.п.;
- *оборотный капитал (оборотные фонды предприятия)* – предметы труда или то, из чего осуществляется изготовление продукция или формирование услуги. В оборотный капитал включаются:
  - производственные запасы: сырьё, материалы, запчасти, топливо, тара, комплектующие изделия;

---

Учебное пособие. М.: КноРус.2005. С. 256

<sup>54</sup> Экономическая теория. Учебное пособие/Под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. В.М. Соколинского. М.: КноРус. 2008. С. 179.

- незавершённое производство и полуфабрикаты собственного производства;
- расходы будущих периодов.

Орудия труда и предметы труда в стоимостном выражении в каждый данный момент времени могут находиться на предприятиях в денежной, производственной или товарной формах. Так, основные фонды в зависимости от уровня физического износа находятся на предприятии в натуральной, то есть в физической форме в виде соответствующего механизма или машины и т.п. и в денежной форме как накопленный объём амортизационных отчислений на данный основной фонд, предназначенный для последующей реновации основного фонда.<sup>55</sup>

Оборотные фонды также могут частично быть в производственной форме в виде сырья, материалов и т.п., в товарной форме в виде остатков на складах готовой продукции предприятия, или в денежной форме в виде остатков на расчётных счетах и счетах срочных депозитов, денежной наличности в кассе предприятия.<sup>56</sup>

В процессе производства капитал последовательно переходит из денежной формы в производственную при приобретении орудий труда и средств производства, а затем из производственной в товарную в процессе изготовления продукции, из товарной в денежную при реализации готовой продукции производства и вновь в производственную, завершая один и переходя в другой производственный цикл, заканчивая в этом цикле *кругооборот капитала*. В каждом производственном цикле производственные фонды переносят на готовую продукцию свою стоимость частично (основные фонды) или полностью (оборотные фонды). Многократно повторяющиеся производственные циклы и кругооборот капитала образует *оборот капитала как фактора производства*.<sup>57</sup>

Последовательное превращение из одной формы в другую, а также постоянное круговращение капитала, кругооборот и оборот не везде одинаковы; в каждом конкретном случае они отражают особенности производства и обращения продукции. Индивидуальные кругооборот и оборот выражают специфику производственной и сбытоснабженческой деятельности того или иного предприятия. Каждый индивидуальный кругооборот тесно взаимосвязан с другими кругооборотах как часть единого хозяйственного оборота.<sup>58</sup>

Основная закономерность участия капитала в производственном процессе как фактора производства – перенесение своей стоимости на готовую продукцию – сохраняется как в кругообороте основного, так и в

<sup>55</sup> Курс экономической теории. Учебник./ Под ред. проф. Чепурина М.Н. и проф. Киселевой Е.А. Киров: «АСА». 2002. С.743

<sup>56</sup> Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория. М.: Юристпруденция.2001. С.388.

<sup>57</sup> Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебное пособие./Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф.А.Ю.Юданова.-5-ое стереотипное издание.М.:КноРус.-2005.

<sup>58</sup> Деньги. Кредит. Банки. Учебник./ Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: КноРус. 2007. С. 558

кругообороте оборотного капитала. Однако указанное выше принципиальное различие в способе перенесения своей стоимости на готовую продукцию основных и оборотных фондов в процессе производства позволяет проанализировать экономические (кредитные) отношения, возникающие при кредитовании производственных нужд на пополнение основного и оборотного капитала в отдельности.

#### **Использованные источники:**

1. Советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия. 1989. С. 1632.
2. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык. 1989 С.621.
3. Коммерческий словарь. /Под общей ред. А.И. Азрилиана. М.: Фон «Правовая культура».1992. С.314.
4. Деньги. Кредит. Банки. Учебник. /Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: КноРус. 2007.
5. Лаврушин О.И. Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования. Учебное пособие. М.: КноРус.2005. С. 256
6. Экономическая теория. Учебное пособие/Под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. В.М. Соколинского. М.: КноРус. 2008. С. 179.
7. Курс экономической теории. Учебник./ Под ред. проф. Чепурина М.Н. и проф. Киселевой Е.А. Киров: «АСА. 2002.С.743
8. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебное пособие./Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф.А.Ю.Юданова.-5-ое стереотипное издание.- М.:КноРус.-2005.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ВЛИЯНИЕ КРЕДИТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

#### **Аннотация**

В статье анализируется воздействие кредита на производственный цикл субъектов хозяйствования. Предлагается уточнение роли кредита в сфере производства.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный рынок, банковская система, производственный цикл

Говоря о взаимосвязи кредита и производственного цикла, стоит начать с особенностей кредитных отношений при кредитовании оборотного капитала, поскольку его кругооборот начинается и заканчивается в одном

производственном цикле. Следует отметить, что собственно кругооборот капитала не проясняет объективную необходимость кредита и кредитных отношений. Например, предприятие вполне может организовать производство без заимствования только на собственные средства, что характерно для небольших предприятий или индивидуального предпринимательства. Необходимость кредита, экономический смысл возникновения этой потребности возникает в связи с:

- неравномерностью кругооборота капитала, когда потребность в кредитных ресурсах носит не перманентный характер, а возникает периодически в определенный момент развития (прохождения) производственного цикла;
- необходимостью снижения издержек производства за счёт экономии постоянной их части за счёт своевременного обеспечения производства сырьем, материалами, топливом и т.п.

При этом обе эти причины весьма тесно связаны между собой. Так, в начале каждого производственного цикла оборотный капитал из денежной формы переходит в производственную (товарную) форму, то есть превращается в производственные запасы: сырьё, материалы, комплектующие детали и т.п., которые расходуются (переходят) в готовую продукцию в процессе её изготовления. Объективным условием кругооборота оборотного капитала является отставание по времени реализации готовой продукции от её изготовления, в результате чего наступает момент, когда производственные запасы оказываются исчерпанными, а реализация готовой продукции ещё не завершена, то есть не все оборотный капитал перешёл в денежную форму, а, значит, у производителя пока недостаточно средств для приобретения новой партии сырья. Отсутствие сырья приводит к простоям производства, что, в свою очередь, приводит к непроизводительным (излишним) расходам (оплата аренды помещения, выплаты работникам за вынужденный простой и т.п.). Для того чтобы не допустить простоя производства (некоторые производства непрерывного действия вообще не допускают возможности наступления простоя, так как возникновение простоя приводит к катастрофическим последствиям - к разрушению производства и бизнеса, например, в металлургии), необходимо организовать своевременное пополнение производственных запасов. При недостаточности на эти цели собственных средств выходом из такого положения становится кредит – привлечение дополнительных кредитных ресурсов с последующим возвратом из сумм выручки от продажи оставшейся части готовой продукции, изготовленной в предыдущем производственном цикле.

Производитель вступает в кредитные отношения в качестве заёмщика, оплачивая кредитору возможность пользования «чужими» деньгами из собственных доходов. При этом затраты по выплате процентов за кредит существенно ниже издержек которые могли бы возникнуть в случае



простоев из-за отсутствия сырья и материалов. Во всяком случае, финансовый менеджмент производителя умеет рассчитывать момент привлечения и сумму кредита, а также приемлемые условия по его оплате, что становится предметом переговоров и соглашений и кредитором. Целью расчётов является определение эффективного, с точки зрения минимизации затрат, соотношения между собственным и заёмным капиталом, момент и сроки привлечения кредитных ресурсов, иначе говоря, повышение экономической эффективности производства.

В процессе кругооборота оборотного капитала потребность производителя в привлечённых ресурсах сменяется потребностью в размещении (сохранении) денежных средств, высвободившихся в результате получения выручки от продажи продукции. Этим объясняется постоянное присутствие в экономике как временно свободных денежных средств, так и спроса на привлечение в хозяйственный оборот дополнительных денежных на условиях срочности, возвратности и платности.

Привлечение денежных средств (получение кредита) позволяет заёмщику получить возможность дальнейшего развития за счёт роста эффективности процесса производства, а размещение временно свободных денежных средств (предоставление кредита: размещение в банковский депозит, предоставление хозяйственного займа в денежной форме позволяет их владельцу не только сохранить эти средства, но и прирастить их путём получения платы за пользование кредитом (процента за кредит). При этом владелец временно свободных денежных средств и заёмщик вступают между собой в кредитные отношения, извлекая из этих отношений выгоду в соответствии с интересами каждого из них.

Наличие в экономике временно свободных денежных средств у различных хозяйствующих субъектов, а также периодическое возникновение у них потребности в привлечении заемных средств в свой хозяйственный оборот обуславливает возникновение кредитных отношений этих субъектов с банками, выполняющими в экономике роль финансовых посредников, привлекая временно свободные денежные средства и размещая их в ссуды. Следовательно, кредит, кредитные отношения способствуют повышению эффективности производства, укреплению связи реального сектора экономики с банковской системой.

Таким образом, экономическую сторону роли кредита и его сущности предварительно можно трактовать, во-первых, так: *роль кредита (и в определённой мере проявление его сущности) как общественного экономического явления состоит (проявляется) в том, что кредит является необходимым условием обеспечения эффективного функционирования общественного воспроизводственного процесса.*

Производственный цикл – явление, как правило, краткосрочное, то есть не превышает одного календарного года. Исключения, естественно, имеют место, например, при создании уникальной, чрезвычайно



дорогостоящей и трудоемкой продукции – современного пассажирского морского теплохода, или в сельском хозяйстве при производстве говядины, когда скот на убой выращивается в течение трех-четырех лет. Но это исключения. Основная масса производственных циклов в различных отраслях производства носят всё-таки краткосрочный характер. Поэтому как высвобождение оборотного капитала в денежной его форме (временно свободные денежные средства), так и необходимость в привлечении денежных ресурсов на пополнение оборотного капитала носит краткосрочный характер.

В процессе движения (кругооборота) основного капитала составляющие его средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Издержки, связанные с износом основных фондов включаются в стоимость готовой продукции и возмещаются производителю при её реализации. Высвободившиеся ресурсы зачисляются в фонд амортизации, предназначение которого – реновация основных фондов. Постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах производителя. К моменту полного износа (амортизации) основного фонда в амортизационном фонде должна быть накоплена его полная (балансовая) стоимость - сумма, достаточная для приобретения нового средства труда взамен изношенного. Поэтому для продолжения простого воспроизводственного процесса потребность в кредите у производителя может и отсутствовать.

Однако в современных условиях простая реновация основных фондов, то есть приобретение таких же машин или механизмов, как и изношенные практически исключена. Веских объективных и субъективных причин к этому несколько, основными из которых являются следующие:

- срок службы орудия труда (машины, механизма и т.д.) более или менее продолжителен, в среднем от 1 года до нескольких лет. За это время данная модель машины зачастую оказывается снятой с производства и поэтому её просто нет на рынке. Современный уровень производства средств производства и уровень конкуренции на рынке этой продукции достаточно высоки, что вынуждает её производителей ограничивать сроки выпуска определённой модели машины (механизма, агрегата и т.д.) двумя-пятью годами, после чего старая модель заменяется новой улучшенной моделью. Цена новой модели, как правило выше цены старой модели;

- условия конкуренции на рынке продукции самого производителя ставят его перед необходимостью совершенствовать свою продукцию с точки зрения набора потребительских свойств, качества изготовления, снижения её себестоимости и т.д., что требует внедрения более совершенной технологии, а значит и орудий труда – станков, машин, механизмов и т.д.;

- условия конкуренции на рынке продукции самого производителя ставят его перед необходимостью стремиться не только к модернизации, но и к расширению производства, укрупнения фирмы, что в условиях монополистической конкуренции даёт ей существенные преимущества на рынке, а в условиях олигополистической конкуренции – возможность выжить или даже войти в состав олигополистов.

Конечно, для приобретения новых основных фондов средств амортизации недостаточно. Накопление средств на модернизацию и расширение производства из собственной прибыли производителя – процесс достаточно длительный, поэтому получения кредита на приобретение основных фондов в современной экономике - обычное явление.

Таким образом, экономическую сторону роли кредита и его сущности предварительно можно трактовать, во-вторых, так: *роль кредита (и в определённой мере проявление его сущности) как общественного экономического явления состоит (проявляется) в том, что кредит является необходимым условием обеспечения расширения и модернизации общественного воспроизводственного процесса.*

Подводя некоторые итоги, отметим, что с появлением товарного хозяйства кредит становится неизбежным его атрибутом. «Кредит берут не потому, что заёмщик беден, а потому, что у него в силу объективности кругооборота и оборота капитала в полной мере недостает собственных ресурсов... Их нерационально накапливать про запас, они все время находятся в движении, в обороте».<sup>59</sup>

Вместе с тем, возможность получить кредит позволяет заёмщику, который на момент получения ссуды действительно беден, но полон сил, энергии, знаний и желания организовать собственное дело, повысить уровень собственного благосостояния, а заёмщику уже имеющему собственное дело (независимо от его размеров: индивидуальное предпринимательство, малый, а также средний и даже крупный бизнес), рассчитывать на получение дополнительных доходов и расширение своего бизнеса. Такие возможности создают *антиципационные свойства кредита*, которые являются весьма важной стороной его роли в развитии воспроизводственного процесса.<sup>60</sup>

Антиципационные свойства проявляются как способность кредита стимулировать, предвосхищать будущие доходы. Иными словами, кредит позволяет хозяйствующему субъекту произвести капитальные затраты до того, как он накопит для этого достаточно собственных средств. Такая способность кредита стимулирует саму идею создания и развития производственного бизнеса, когда производитель, не имея собственных средств (стартового капитала) организует и запускает процесс создания

<sup>59</sup> Деньги. Кредит. Банки. Учебник./ Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: КноРус. 2007.С.558.

<sup>60</sup> Герашенко В.С. Кредит // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 2 М.: Советская энциклопедия. 1975. С. 278.

материальных благ на заимствованный капитал в расчёте не только на необходимость возврата заимствованных средств, но и на получения доходов для расширения собственного потребления, сохранения и развития начатого дела, а также в социальном плане и на изменение собственного общественного статуса, возможности реализации собственных способностей, развитие своей личности.

Такая способность кредита даёт возможность предположить, что *одна из сторон сущности кредита заключается в том, что он позволяет переместить для использования в настоящем определённые материальные блага из будущего*, то есть использовать в настоящем определённые материальные блага в счёт тех благ, которые будут созданы в будущем.

Кредит является объективным условием существования современного как простого, так и расширенного общественного воспроизводства материальных благ. Кредит под оборотные средства повышает эффективность воспроизводственного процесса, давая возможность фирме - производителю минимизировать производственные издержки, их постоянную часть, за счёт своевременной доставки необходимых производству предметов труда – сырья материалов, энергии. Кредит на создание основных производственных фондов (реконструкцию, перевооружение фирмы-производителя) обеспечивает ускорение процесса расширенного воспроизводства, увеличение объёмов, а также качества, номенклатуры и т.п. выпускаемой продукции и услуг, необходимых обществу.

Мировой опыт подтверждает, что в современных условиях кредит стал неотъемлемой частью общественной жизни. Глобализация экономических связей в современном мирохозяйстве, жесткая конкуренция производителей материальных благ, присущая современному миропорядку, многократно усиливают роль кредита в организации и осуществлении общественного воспроизводственного процесса. Очевидно, что при отсутствии возможности своевременного кредитования в необходимых объёмах современная фирма рискует задержать выпуск очередной партии товаров и потерять свою нишу на товарном рынке.<sup>61</sup> Иначе говоря, без возможности получения кредита в необходимом размере и в необходимые сроки производитель рискует потерять бизнес.

Отсутствие возможности своевременного получения инвестиционного кредита обрекает фирму-производителя на техническое отставание и потерю конкурентных возможностей, и, в конечном счёте, на уход с рынка.

Таким образом, роль кредита в современной экономике чрезвычайно возросла. Без кредита невозможно само существование современного бизнеса по производству и реализации материальных благ.

---

<sup>61</sup> Варламова С.Б. Банковские операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями./Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2010. С. 240.

С учетом вышеизложенного экономический аспект роли кредита и его сущности можно трактовать так: *роль кредита (и в определённой мере проявление его сущности) как общественного экономического явления состоит (проявляется) в том, что кредит выступает фундаментальным механизмом обеспечения непрерывности, расширения и усовершенствования воспроизводственного процесса в реальном секторе современной экономики.*

**Использованные источники:**

1. Деньги. Кредит. Банки. Учебник./ Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: КноРус. 2007. С.558.
2. Геращенко В.С. Кредит // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 2 М.: Советская энциклопедия. 1975. С. 278.
3. Варламова С.Б. Банковские операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями./Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2010. С. 240.

**Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент**

**кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»**

**Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва**

**КРЕДИТ И ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

**Аннотация**

В статье анализируется воздействие кредита на движение монетарной сферы. Предлагается уточнение роли кредита в сфере движения кредитных потоков.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Чрезвычайно важная роль кредита в организации, поддержании и развитии общественного воспроизводственного процесса не исчерпывает роли кредита в экономике. В числе прочих важна его роль в организации денежного обращения и всего денежного хозяйства в современном обществе. В этой сфере экономики наиболее ярко проявляются функции кредита – перераспределительная функция и функция замещения действительных денег кредитными деньгами и кредитными операциями.<sup>62</sup> Если первая объясняет природу процесса аккумуляции денежных средств, закономерности их накопления и вложения в общественное хозяйство, возникновения и движения основных денежных потоков в экономике, то

---

<sup>62</sup>Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. (Пер. с англ.) М.: Прогресс. 2000. С.636.

вторая определяют процесс наполнения экономики платежными средствами, в первую очередь, деньгами, а также денежные факторы развития инфляционного процесса в экономике неполноценных денег. Но даже это не исчерпывает роли и значения кредита в экономике современного мира. Тем не менее, по нашему мнению анализ роли кредита и проявления его сущности в денежно-финансовой сфере целесообразно начать с изучения именно функции замещения реальных денег кредитными отношениями.

Следует отметить, что в целом функции кредита в экономике изучали многие исследователи. Некоторые из них вообще не выделяют функцию замещения реальных денег кредитными отношениями, заменяя её, например, так называемой «эмиссионной функцией»<sup>63</sup> или функцией обогащения денег добавочной стоимостью<sup>64</sup> и т.д. Не оспаривая наличия у кредита указанных функций, мы, тем не менее, относим к важнейшим, на ряду с перераспределительной функцией, и функцию «замещения действительных денег кредитными операциями»<sup>65</sup>.

Традиционно функция кредита – функция замещения реальных денег кредитными отношениями - рассматривается как способность кредита к созданию условий отсрочки платежа за приобретаемые блага (предметы потребления, производственные ресурсы и т.п.). Эти условия балансируют интересы как покупателя, так и продавца: покупатель получает возможность пользоваться (потреблять) материальными благами (товары и услуги), не имея на момент приобретения благ реальных денег, продавец – реализовать произведённый товар (услугу) даже в том случае, когда у покупателя на момент продажи нет реальных денег. При этом первый уплачивает, а второй получает по окончании установленной и обоюдно согласованной договором отсрочки платежа дополнительную сумму – проценты за кредит. Иначе говоря, в сделках купли-продажи товара или услуги реальные деньги замещаются кредитом, кредитными отношениями, установленными и узаконенными кредитным договором, согласованным и подписанным обеими сторонами.

Такой подход к пониманию сути этой функции кредита в большей степени освещает реалии экономики достаточной наполненности рынков материальными благами, когда продавец заинтересован в ускорении реализации произведённой продукции. В экономике же дефицита такой подход делает неочевидным необходимость создания условий отсрочки платежа для владельца товара (производителя услуг). Однако для покупателя возможность приобрести и начать использовать необходимое ему благо в нужный ему момент даже в отсутствии у него реальных денег одинаково важно и в экономике перепроизводства и в экономике дефицита материальных благ. Поэтому функция кредита - замещение реальных денег

<sup>63</sup> Владимирова М.П., Козлов А.И. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. М.: КноРус. 2007. С.285.

<sup>64</sup> Косой А.М. Платежный оборот: исследования и рекомендации. М.: Финансы и статистика. 2005. С. 262.

<sup>65</sup> Деньги. Кредит, Банки. Учебник./ Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2007. С. 559.



кредитными отношениями одинаково важна при любом состоянии экономики, на любом этапе экономического цикла.

Таким образом, кредит в денежно-финансовом сфере общественной жизни заменяет реальные деньги, выступая определённым образом в роли денег. Вместе с тем, такой поход далеко не исчерпывает возможности кредита, как общественного явления. «В подобных случаях кредит рассматривается как колесо обращения, как деньги. Между тем кредит, который действительно может выполнять роль денег, является более богатой категорией».<sup>66</sup>

Эмпирически достаточно убедительно доказано, что кредит способствует ускорению и повышению эффективности, в первую очередь, процесса обмена между разными товаропроизводителями. Он также способствует росту эффективности производства и потребления материальных благ, создавая условия непрерывности воспроизводственного процесса. Кредит способствует росту товарной массы и наполнению товарных рынков. Его участие в экономической жизни общества способствует, наконец, повышению качества жизни конечного потребителя.

Такие результаты воздействия кредита на экономические процессы в обществе обеспечивает его способность замещать реальные деньги. Это способность кредита обнаруживает его свойство «переносить» для конечного потребителя материальные блага из будущего в настоящее, тем самым, способствуя росту платежеспособного спроса в настоящем, что само по себе стимулирует производство, а также повышению в настоящем качества потребления. Для промежуточного потребителя создает в настоящем условия, способствующие обеспечению непрерывности воспроизводственного процесса также путём переноса средств производства в настоящее из будущего, за счёт тех ценностей (стоимости), которые только будут созданы в будущем. Следовательно, кредит своей способностью замещать реальные деньги создает условия, способствующие обеспечению непрерывности воспроизводственного процесса и расширению объемов производства, качества потребления, способствует экономическому росту общества в целом.

И так, кредит в процессе товарообмена определённым образом заменяет реальные деньги. Но значительно более значимой для развития денежно-финансовой сферы экономики является, в рамках исследуемой функции, другая способность кредита - его способность создавать новые платёжные средства, наполнять экономику реальными деньгами. Но эта способность кредита возникла у него с переходом общества к экономике неполноценных денег.

---

<sup>66</sup> Лаврушина О.И. Доклад на X Московском Международном банковском форуме «Кредитование как важнейший фактор в формировании новой структуры экономики России». М. АРБ.26.11.2009.



В экономике полноценных денег целью получения денежной ссуды являлось в основном удовлетворение нужд потребления, а денежные накопления носили характер сокровища. Кредитор выдавал ссуду золотыми монетами и получал возврат ссуды также золотыми монетам. Монеты возвращались, конечно, в несколько большем количестве, что составляло плату за их использование, поэтому можно сказать, правда с некоторой натяжкой, что ссуда представляла собой аренду золотых монет. Дополнительное же их количество возникало как следствие материализации конкретного труда, сфера приложения которого не была связана с использованием суммы ссуды. Иначе говоря, кредит в денежной форме не создавал производственный капитал и новые платёжные средства. Источником новых золотых монет, увеличения денег в экономике служил вновь добываемый из недр земли металл или готовые монеты из-за рубежа, получаемые в порядке обмена на производимую в данной экономике продукцию.

Медленные темпы накопления денег в экономике полноценных денег обуславливали и медленные темпы прироста производства. «...Деятельность ростовщика в основном ограничивалась выдачей ссуды мелким производителям (ремесленникам, крестьянам) и знати, использующей кредит на непроизводительные нужды. Ростовщический кредит направлялся обычно для удовлетворения неотложных платежей или применялся в качестве покупательного средства. При этом за пользование ссудой заёмщик платил ростовщику высокий процент, который поглощал прибавочный труд, приводил к разорению ссудополучателя. Неудивительно, что ростовщичество подрывало и разрушало античное и феодальное общество, централизовало раздробленное денежное имущество. Однако ростовщический кредит не приводит к смене способа производства».<sup>67</sup>

С переходом к экономике неполноценных денег, развитием безналичных расчётов проблема ограниченности денежных средств, присущая экономике полноценных денег и сдерживающая развитие кредитования на производственные цели была снята, а в экономике создались условия для развития производства, в первую очередь, промышленного. Не даром массовый переход к неполноценным деньгам, безналичным расчётам и первая промышленная революция в европейской истории по времени фактически совпадают (конец XVIII – начало XIX века). Особенность безналичных денег и отличие их от наличных состоит, по существу, в том, что ни не являются платёжными средствами, но в любую минуту они могут превратиться в наличные, гарантированные кредитными институтами. Практически же безналичные деньги выступают наравне с наличными и даже имеют некоторые преимущества перед последними.<sup>68</sup>

<sup>67</sup> Лаврушин О.И. Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства. М.: Финансы и статистика. 1989. С. 23.

<sup>68</sup> Малин А.М. Деньги и экономические решения. М.: Дело. 2001. С. 67.

С целью анализа роли кредита в организации денежно-финансовой сфере в современном обществе, выявления его сущности (для определения роли) обратимся к вопросам теории спроса и предложения денег в экономике неполноценных денег, в первую очередь, к мотивации спроса на деньги, к источникам удовлетворения спроса на деньги и результатам балансирования процесса «спрос – предложение денег» в экономике в целом.

Кейнсианская теория спроса на деньги — теория предпочтения ликвидности — выделяет три мотива, возникающие у субъектов экономики и присутствующие в экономике фактически одновременно:

- транзакционный мотив (потребность в наличности для текущих сделок);

- мотив предосторожности (необходимость хранения определенной суммы

наличности на случай непредвиденных обстоятельств в будущем);

- спекулятивный мотив («намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, значением того, что принесет будущее»<sup>69</sup>).

*Транзакционный мотив* – потребность в денежной наличности для обеспечения товарообменных операций, то есть денег в функции средств обращения. Потребность в денежных средствах для расчётов в рамках экономической деятельности зависит от множества факторов: объёмов производства, перспектив его развития (наличие платёжеспособного спроса на товары и услуг), стоимости заимствования, которая в кейнсианской теории считается основным фактором спроса на деньги (процентная ставка). Этот мотив превалировал в мировой экономике вплоть до последней четверти прошлого века.

*Мотив предосторожности* - потребность в денежной наличности как запаса наиболее ликвидного актива для покрытия кассовых разрывов и других рисков в условиях неопределённости. Этот мотив усиливается при появлении симптомов дестабилизации экономики, например, в период Великой Депрессии в США в 30-х годов прошлого века. В настоящее время этот мотив наиболее характерен для экономики дефицита, где имеет значимый характер, например, в современной России.

*Спекулятивный мотив* – потребность в денежных средствах для приобретения финансовых активов, приносящих доход. Этот мотив усиливается с развитием в экономике рынков таких активов – рынка ценных бумаг, его фондового сегмента. В эпоху домонополистического капитализма основная масса ссудных капиталов, стекавшихся на денежный рынок, направлялась в промышленность и торговлю и лишь сравнительно небольшая их часть использовалась для кредитования государства и обеспечения спекулятивного дохода. Сегодня спекулятивный мотив

---

<sup>69</sup> Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс. 1993. С. 356.

превалирует в экономиках с развитым рынком ценных бумаг и значительно усиливается с развитием сегмента производных финансовых инструментов, что демонстрировала миру экономика США до середины первого десятилетия текущего века. Наиболее яркое воплощение спекулятивный мотив спроса на деньги нашел в биржевых спекуляциях, которые являются наряду с кредитованием промышленности и торговли одной из важных сфер приложения ссудных капиталов. Объектом биржевой спекуляции служат ценные бумаги, обращающиеся на фондовой бирже, а также производные финансовые деривативы (MBS, CDO например).

Кредитование промышленности сопровождается обычно вложением полученных в ссуду капиталов в сферу производства и, следовательно, ростом действительного капитала. Кредитование же биржевой спекуляции, напротив, носит непроизводительный характер и обслуживает движение ценных бумаг, являющихся фиктивным капиталом.

В рыночных условиях спрос стимулирует предложение (обратная ситуация, имеющая место на рынках стран с развитой экономикой формируется в основном вне рыночными мерами). В целом в экономике предложение денег ( $M^s$ ) оценивается как совокупность денежных средства в наличной форме ( $C$ ) вне банковской системы и депозитов ( $D$ ), которые экономические агенты при необходимости могут использовать для сделок (фактически это агрегат  $M1$ ), то есть

$$M^s = C + D. \quad (2.1.)$$

Спрос на деньги стимулирует предложение денег, который в экономике неполноценных денег удовлетворялся, в основном за счёт кредита, а основными кредиторами, предоставляющими ссуды в денежной форме, являются коммерческие банки. Современная банковская система — это система с частичным резервным покрытием: только часть своих депозитов банки хранят в виде резервов, а остальные — используют для выдачи ссуд.<sup>70</sup>

В процессе кредитования кредитные институты (банки) в пределах имеющихся у них ресурсов, то есть тех средств, которые они мобилизовали в виде собственного капитала и средств, находящихся на депозитных счетах создают новые платёжные средства, которые, после вступления в рыночный процесс товарообмена, превращаются в реальные деньги на банковских счетах субъектов экономики. Иначе говоря, превращение в платёжные средств банковских требований к участникам хозяйственного оборота определяет внутреннюю безналичную денежную эмиссию в границах страны. Следовательно, кредит является первоосновой внутренней эмиссии безналичных денежных средств.

---

<sup>70</sup> Деньги. Кредит. Банки. Учебник./Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2007. С. 559.

### **Использованные источники:**

1. Абрамова М.А., Александрова Л.В. Финансы и кредит. М.: Юриспруденция. 2003. С. 448.
2. Владимиров М.П., Козлов А.И. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. М.: КноРус. 2007. С.285.
3. Деньги. Кредит, Банки. Учебник./ Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2007. С. 559.
4. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс.1993. С. 356.
5. Косой А.М. Платежный оборот: исследования и рекомендации. М.: Финансы и статистика. 2005. С. 262.
6. Лаврушин О.И. Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства. М.: Финансы и статистика.1989. С. 23.
7. Лаврушина О.И. Доклад на X Московском Международном банковском форуме «Кредитование как важнейший фактор в формировании новой структуры экономики России». М. АРБ.26.11.2009.
8. Малин А.М. Деньги и экономические решения. М.: Дело.2001.С.67.
9. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. (Пер. с англ.) М.: Прогресс. 2000.С.636.
10. Моисеев Р.С. Денежно-кредитная политика: теория и практика. М.: Экономистъ.2005. С.652.
11. Экономика./Под ред. проф. Булатова А.С. М.: Юристъ.2002. С. 895.
12. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. А.Г Грязновой, Т.В. Чечелевой - М.: Издательство «Экзамен», 2003.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные отношения  
и монетарная политика»*

*Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **РОЛЬ КРЕДИТА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ «МЫЛЬНОГО ПУЗЫРЯ»**

#### **Аннотация**

В статье обосновывается воздействие кредита на монетарную сферу национальной экономики с целью выявления особенностей проявления роли кредита в части способствования усилению спекулятивного мотива спроса на деньги в целом, и на кредит, в частности. Уточняется трактовка роли кредита в монетарной сфере.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Источником, а вернее фундаментом создания новых платёжных средств в процессе кредитования являются собственные денежные средства

банков и средства, принадлежащие субъектам экономики, хранящиеся на депозитных счетах банков. Кредитуя заёмщика, банк создаёт платёжные средства, которые последний использует для приобретений на рынке. При этом количество денег, остающихся на счетах банка не меняется, а значит, в момент выдачи ссуды количество денег в экономике остаётся неизменным. Но после того, как средства ссуды передаются контрагенту заёмщика – продавцу товаров или услуг и поступают в качестве выручки за проданный товар (услуги) на расчётный счёт в банк продавца денежная масса в экономике увеличивается на сумму этой выручки. Так созданные банком-кредитором платёжные средства становятся полновесным, реальными деньгами, увеличивая собой денежную массу в экономике.

В свою очередь, вновь поступившая в банк продавца сумма, увеличивает ресурсы этого банка, которые могут быть использованы для предоставления кредита ещё какому-либо субъекту экономики, теперь же клиенту этого банка. Вновь выданный кредит также не уменьшает номинальную величину ресурсов банка-кредитора, являясь по существу вновь созданными платёжными средствами, которые, участвуя в рыночных расчётах, также становятся чьей-то выручкой, а значит реальными деньгами. Денежная масса при этом снова возрастает а величину этой выручки. Без руководящего вмешательства государственного органа управления экономикой это процесс может быть бесконечным.

В общем виде дополнительное предложение денег, возникшее в результате появления нового депозита, равно:<sup>71</sup>

$$M^s = \frac{1}{rr} D, \quad (2.2.)$$

где:  $rr$  — норма банковских резервов;

$D$  — первоначальный вклад.

Коэффициент  $k = \frac{1}{rr}$  называется банковским мультипликатором. Кроме того,

этот коэффициент называют ещё и мультипликатором денежной экспансии.

Процесс расширения денежной массы в экономике в результат действий механизма банковского мультипликатора — *кредитная мультипликация* — это процесс эмиссии платёжных средств в рамках системы коммерческих банков.<sup>72</sup> Из всех вложений коммерческих банков в активные операции только кредитные вложения создают новые депозиты, т.е. позволяют выполнять эмиссионную функцию банковской системе

<sup>71</sup> Экономика./Под ред. проф. Булатова А.С. М.: Юристъ.2002. С. 895.

<sup>72</sup> Абрамова М.А., Александрова Л.В. Финансы и кредит. М.: Юриспруденция. 2003. С. 448.



страны в целом. Поэтому чем больше удельный вес кредитов в ее активах, тем больше объём её эмиссионной деятельности.<sup>73</sup>

В научном плане процесс мультипликации денег в экономику изучен достаточно хорошо. Мультипликатор (лат. *multiplicator* — умножающий) в широком смысле, встроенный в механизм банковского кредитования, обеспечивает эластичность хозяйственного и денежного оборота, быстроту его реакции на поведение участников хозяйственного оборота и денежного рынка.

Под *денежной мультипликацией* понимается процесс эмиссии платёжных средств участниками хозяйственного оборота при возрастании денежной базы (денег центрального банка) на одну денежную единицу. Особенности регулирования и оценки этого процесса зависят от включения центральным банком в расчет денежных агрегатов денежных активов с понижающейся ликвидностью. Одновременно крайне важно учитывать возможности оттока части денег с депозитов банковской системы в наличность.<sup>74</sup>

Денежный мультипликатор (коэффициент денежной мультипликации) определяется как отношение предложения денег (денежная масса по денежному агрегату  $M_2$ ) к денежной базе.

Денежный мультипликатор раскрывает способность денежных агрегатов воздействовать на экономические процессы.

$$AM = m \cdot AB, m = AM : AB, \quad (2.3.)$$

где ДМ — изменение объема денежной массы;

$m$  — денежный мультипликатор;

$AB$  — изменение денежной базы (резервных денег).

Не останавливаясь далее на особенностях действия денежного мультипликатора, отметим, что в этом вопросе для нас важно то обстоятельство, что наполнение экономики безналичными деньгами обеспечивает совокупность коммерческих банков в процессе своей кредитной работы, то есть *кредит является первоосновой наполнения экономики безналичными денежными средствами*.

Удовлетворение транзакционного спроса на деньги осуществляется посредством уже имеющихся в экономике денег и денег, эмитируемых в процессе банковской мультипликации. При этом транзакционный спрос на деньги в экономике в целом ограничен объёмами производства и текущим платёжеспособным спросом на товары и услуги. Рост денежной массы за счёт кредитной эмиссии в пределах, необходимых для удовлетворения транзакционного спроса, объём которого обусловлен общим состоянием экономики, этапом экономического цикла, в котором она находится, положительно влияет на экономические процессы в обществе. Ускоренный

<sup>73</sup> Деньги. Кредит. Банки. Учебник. /Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2007. С. 559.

<sup>74</sup> Там же.



темп роста денежной массы за счёт кредитной эмиссии, например, в результате снижения резервных требований центрального банка, стимулирует в экономике, помимо текущего производства и потребления, два разных по направленности и значению для неё процесса: инфляционный и инвестиционный.

Природа возникновения инфляционного процесса, по крайней мере, в начале его развития, основана на временном разрыве между моментом возникновения новых платёжных средств и увеличения денежной массы и моментом уравнивания прироста денежной массы приростом объёмов произведенной продукции. Этим объясняется наличие ползущей (латентной) инфляции в экономике неполноценных денег, в каком бы состоянии она не находилась. Ускоренный темп роста денежной массы за счёт кредитной эмиссии обуславливает нарастание темпов инфляции вплоть до таких её значений, при которых она начинает действовать разрушительно на экономические и социальные процессы в обществе. Естественно, развитие инфляционного процесса зависит не только от факторов денежного обращения, однако именно денежные факторы инфляции имеют наибольшее влияние на её развитие. Таким образом, бесконтрольное со сторон государственных органов управления экономикой развитие кредита может служить стимулятором развития инфляционного процесса.

Рост денежной массы, в результате которого её объём начинает превышать текущий транзакционный спрос на деньги создаёт условия для удовлетворения спроса на долговременные вложения – инвестиции.

Инвестиции – это вложения как в реальный, так и в денежный капитал.<sup>75</sup> Инвестиции в реальный капитал (капиталообразующие инвестиции или инвестиции в нефинансовые активы) ведут к воспроизводству и возобновлению основного капитала производства в реальном секторе экономики.

Инвестиции в денежный капитал (вложения финансовых средств в виде кредитов и в ценные бумаги) – это вложения средств, которые частью превратятся в будущем в реальный капитал, например, при приобретении акций стабильно работающего предприятия, частью станут «оборотным» капиталом в спекулятивных сделках на рынке ценных бумаг, частью аннигилируются, например, при покупке акций предприятия - банкрота в будущем.

В любом случае инвестиции становятся возможными только в условиях достаточного наличия временно свободных денежных средств в экономике, а оно, в свою очередь, возможно в условиях достаточности денежной массы в стране. Поэтому наращивание денежной массы в

---

<sup>75</sup> Экономическая теория: Учебник. / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой - М.: Издательство «Экзамен», 2003.

результате эмиссии посредством банковского кредитного мультипликатора до определенных границ - благо для экономики.

Вместе с тем, инвестиции в денежный капитал, развитие рынка ценных бумаг породили к настоящему времени и сделали ни чем не ограничиваемым спекулятивный мотив спроса на деньги. Возможность извлекать выгоду на разнице курсов купли-продажи из сделок с ценными бумагами и при этом не затрачивать усилий на организацию и управление производством и сбытом материальных благ сделала спекулятивные сделки чрезвычайно привлекательным занятием. Активная деятельность биржевых спекулянтов способствовала развитию рынка ценных бумаг и росту спекулятивного мотива спроса на деньги. Но главным фактором бурного развития этого рынка стали все-таки потребности реального (производственного и торгового) сектора экономики в страховании рисков производственной и торговой деятельности. Арсенал инвестиционно-финансовых инструментов хеджирования рисков в последние годы чрезвычайно обогатился. Его развитие достигло такой степени, что специалисты в настоящее время разделяют рынок ценных бумаг на фондовый рынок (рынок акции и облигации) и рынок производных финансовых инструментов (рынок форвардов, опционов и др.). Последний к настоящему времени стал главным фактором развития спекулятивного мотива спроса на деньги.

Рост спроса на деньги, какой бы мотивацией он не формировался, стимулирует развитие кредитования, в первую очередь, банковского, поскольку именно банковский кредит превалирует в современной экономике. Запуск и функционирование банковского кредитного мультипликатора нагнетает деньги в экономику.

Неконтролируемый рост сделок с производными финансовыми инструментами, а значит, неограниченный спрос на деньги по спекулятивным мотивам и рост на этой основе объемов кредитования способствуют возникновению эффекта «мыльного пузыря», в создании которого в действительности кредит играет не последнюю роль.

Термин «экономика мыльного пузыря» (bubble economy) появился с легкой руки издательства Asahi, и обозначал он первоначально процессы, происходящие в японской экономике в конце 1980-х гг. «Мыльный пузырь» характеризуется тремя составляющими: быстрым ростом цен на финансовые активы, расширением экономической деятельности и постоянным увеличением денежного предложения и кредита.<sup>76</sup>

Крах «мыльного пузыря» способен привести к полному расстройству финансовой системы страны, что неоднократно наблюдалось в мировой истории (например, в Великобритании в XVIII веке, во Франции в XIX веке, в США в первой трети XX века). Каждый раз лопнувший «мыльный пузырь» имел самые удручающие последствия для реального сектора

---

<sup>76</sup> Моисеев Р.С. Денежно-кредитная политика: теория и практика. М.: Экономистъ.2005. С.652.

экономики и банковской системы.<sup>77</sup> В условиях глобализации мирохозяйства крах «мыльного пузыря» приводит к расстройству мировой финансовой системы. В настоящее время мы наблюдаем последствия краха очередного «мыльного пузыря» (в США), породившего мировой финансово-экономический кризис.

Механизм отрицательного влияния «мыльного пузыря» на экономику состоит в том, что на пике финансового бума резко возрастает использование кредитов для фондовых спекуляций. На его спаде от заёмщиков начинают требовать дополнительного обеспечения, которое обесценивается на фоне снижения котировок акций, а от банков — повышения капитализации для соблюдения нормативов достаточности собственного капитала. Падение котировок на рынке ценных бумаг ухудшает финансовые результаты и балансы всех участников без исключения, что вынуждает их сокращать текущие расходы. При этом расходы идут не на потребление или расширение производства, а на обслуживание долгов. Перераспределение доходов вызывает сокращение совокупного спроса и темпов экономического роста.

Таким образом, в денежно-финансовой сфере кредит выступает и как заместитель реальных денег, перенося блага из будущего для текущего потребления, и как их создатель в процессе банковской кредитной мультипликации, то есть способствует экономическому росту. Однако, развиваясь в рыночных условиях и подчиняясь рыночным законам, кредитный процесс способен «организовать» и стать предпосылкой развития ряда достаточно острых негативных явлений в экономике, поэтому он подлежит строгому контролю со стороны общества, в частности, в рамках воздействия денежно-кредитной политики и её инструментов.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамова М.А., Александрова Л.В. Финансы и кредит. М.: Юриспруденция. 2003. С. 448.
2. Владимирова М.П., Козлов А.И. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. М.: КноРус. 2007. С.285.
3. Деньги. Кредит, Банки. Учебник./ Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2007. С. 559.
4. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс.1993. С. 356.
5. Косой А.М. Платежный оборот: исследования и рекомендации. М.: Финансы и статистика. 2005. С. 262.
6. Лаврушин О.И. Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства. М.: Финансы и статистика.1989. С. 23.
7. Лаврушина О.И. Доклад на X Московском Международном банковском форуме «Кредитование как важнейший фактор в формировании новой структуры экономики России». М. АРБ.26.11.2009.

---

<sup>77</sup> Там же

8. Малин А.М. Деньги и экономические решения. М.: Дело.2001.С.67.
9. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. (Пер. с англ.) М.: Прогресс. 2000.С.636.
10. Моисеев Р.С. Денежно-кредитная политика: теория и практика. М.: Экономистъ.2005. С.652.
11. Экономика./Под ред. проф. Булатова А.С. М.: Юристъ.2002. С. 895.
12. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой - М.: Издательство «Экзамен», 2003.

*Бураков Д.В., к.э.н.  
ассистент  
кафедры «Денежно-кредитные  
отношения и монетарная политика»  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **НЕГАТИВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ РОЛИ КРЕДИТА В ПРИЗМЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ**

### **Аннотация**

В статье суммируются различные негативные последствия от некачественного использования кредита и нарушения основных принципов кредитования, что приводит к систематическим нарушениям законов кредита.

**Ключевые слова:** кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис

Так, в рамках исследования различных кризисных явлений, следует отметить, что *кредит форсирует перепроизводство товаров и выступает основой для формирования фиктивного спроса*. Ставя на службу капиталистическому производству все свободные денежные капиталы и сбережения, кредит содействует скачкообразному расширению производства в периоды промышленного подъема и выходу его за узкие рамки потребления, обусловленные недостаточностью платежеспособного спроса в национальных экономиках. Кредит создает фиктивный спрос на товары и тем самым, с одной стороны, маскирует перепроизводство, а с другой - усиливает его. В периоды подъема, когда капиталисты покупают товары друг у друга в значительной мере в кредит, фиктивный спрос, основанный на кредите, до поры до времени маскирует отсутствие действительного платежеспособного спроса на товары и поддерживает видимость "высокой конъюнктуры". Но тем самым кредит дает толчок дальнейшему росту производства даже тогда, когда избыток товаров уже имеет место в скрытой форме. Следовательно, кредит усиливает перепроизводство и обостряет кризисы.

Обращаясь к практике, отметим широкомасштабный рост дешевых кредитов населению в США, ознаменовавший эпоху «сверхпотребления» (overconsumption) и перепроизводства долга. До определенного момента товарное перепроизводство удавалось маскировать за счет роста спроса со стороны домохозяйств. Однако к 2008 году ВВП США начал падать.

Отдельным и весьма важным моментом становится значение российской промышленности в данной эпохе сверхпотребления. С учетом экспортной ориентации российского реального сектора, имеет смысл добавить, что в рамках раздутого потребления в США за счет дешевых кредитов населению, Россия играла роль поставщиков сырья и комплектующих для конечных товаров потребления. Глобализация сыграла злую шутку с отраслями металлургии, лесной и химической промышленностей, а также машиностроительной отрасли, в которых в период кризиса наблюдалось значительное перепроизводство. Это объясняется тем, что падение спроса на конечные товары привело в первую очередь к падению спроса на сырье и материалы, основным поставщиком которых выступала Россия. В период бума спроса, наши производители активно увеличивали производство и объем запасов, что в итоге привело к затовариванию складов. Аргументом в пользу данной точки зрения может выступить тренд изменения объема производства данных отраслей (Рис.1)

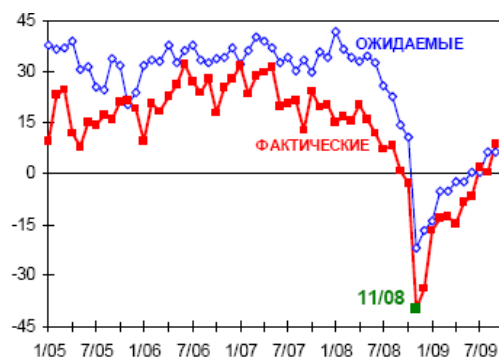


Рис.1 Динамика объемов производства

Таким образом, положительная роль кредита как заместителя реальных денег в рамках глобализационного аспекта и механизма переноса спроса из будущего в настоящее имеет свои границы, по достижении которых дальнейшее кредитование в условиях перепроизводства приводит к перегреву экономики: росту инфляции, удорожанию ссудного капитала для потребителей, что ведет к сокращению спроса домохозяйствами на кредит. В результате сокращается промышленное производство, ввиду затоваривания складов.

Во-вторых, кредит усиливает непропорциональность развития различных отраслей производственного сектора. В частности, он способствует непропорционально быстрому росту инновационного



производства, поскольку именно эта сфера в периоды промышленного подъема привлекает к себе наибольшую массу денежных капиталов путем широкого использования банковских ссуд, а также выпуска акций и облигаций.

Наиболее важной особенностью непропорциональности развития отраслей является спрос на инновационные отрасли. Так, ярким примером является пузырь «доткомов» в США, длившийся с 1995 по 2001 гг. Пузырь образовался в результате взлёта акций интернет-компаний (преимущественно американских), а также появления большого количества новых интернет-компаний и переориентировки старых на Интернет-бизнес в конце XX века. Акции компаний, предлагавших использовать интернет для получения дохода, баснословно взлетели в цене.

Такие высокие цены оправдывали многочисленные комментаторы и экономисты, утверждавшие, что наступила «новая экономика», на самом же деле эти новые бизнес-модели оказались неэффективными, а потраченные в основном на рекламу большие кредиты привели к волне банкротств,



сильному падению индекса NASDAQ, а также обвалу цен на серверные компьютеры. Для нас важным является также тот факт, что покупатели акций и облигаций данных компаний использовали кредиты под покупку высоколиквидных ценных бумаг. А это в свою очередь подводит нас к следующему аспекту негативной роли

кредита.

В-третьих, *кредит стимулирует биржевые спекуляции и обостряет спекулятивный мотив спроса на деньги*. Как мы указывали выше, в ситуациях, когда денежная масса превышает необходимый объем согласно транзакционному мотиву спроса на деньги, возникает предпосылка для формирования долгосрочного спроса на деньги (инвестиции). Причем речь может идти, как об инвестициях в основной капитал, так и в фиктивный. Начало 21 века ознаменовалось значительным увеличением спроса на фиктивный капитал. В условиях России это отчасти объясняется тем, что спрос на инвестиции в основной капитал незначителен, с одной стороны, ввиду незначительного удельного веса инновационных отраслей, с другой стороны, ввиду недостаточной прибыльности реальных инвестиций. Выходом становится использование биржевых инструментов, как более рискованного, но более быстрого механизма получения дохода.



В условиях значительного роста спекулятивного мотива спроса на деньги происходит увеличение удельного веса доли кредитов из общего объема кредитного портфеля банковского сектора, выделяемых на приобретение ценных бумаг.

В условиях кризиса в российском банковском секторе (2008-2009гг) согласно актам проверки Центрального Банка выделяется три основных проблемы, послужившие причиной потери финансовой устойчивости.

Во-первых, выделялась значительная *доля кредитов, выданных под покупку ценных бумаг*, ими же обеспеченных. Это в свою очередь говорит о переориентации заемщиков с кредитования оборотного и основного капитала в сторону фиктивного. Фактически, можно говорить об увеличении удельного веса спекулятивного мотива спроса на деньги у участников рынка, и у банков в том числе. Свою роль здесь сыграла недостаточная проработка защиты фундаментальных законов кредита – срочности и возвратности. В теории банк должен быть уверен в полном и срочном возврате кредита. Защита закона возвратности создавалась за счет обеспечения по кредиту. Им выступали ценные бумаги. Однако известно, что ценные бумаги не являются самым лучшим объектом залога, более того подверженным колебаниям рыночной стоимости. Именно в рамках защиты базовых законов категории кредит, обеспечивающих эффективность данного вида отношений, Центральный Банк предлагает введение нормы резервов под кредиты данного вида.

Во-вторых, имела место проблема *кредитования собственников и аффилированных структур*. Значительная часть банков имеет конечных собственников-физических лиц, для части которых банковский бизнес не является ключевым. Зачастую, основной бизнес таких собственников связан с реальным сектором экономики и достаточно далек от финансовой сферы, в которой работают банки. Так, в России сложилось исторически, что в течение 90-х годов, периода становления российской банковской системы, создание банков было обусловлено не рыночными целями, а именно необходимостью финансовой поддержки бизнеса собственников или крупных клиентов банка. Курс на рыночное развитие большая часть банков взяла только в начале 2000 года, постепенно реализуя весьма абстрактные еще тогда стратегии развития и с сомнением относясь к теории розничного банкинга. Так что, вполне очевидно, что многие до настоящего момента выполняют одну из основных задач, заложенных собственниками – поддержка их нефинансового бизнеса.

Такие сделки возможны, как правило, в тех случаях, когда, фактически, у банка единоличный собственник, или существует несколько собственников, связанных между собой. В случае если в капитале банка присутствуют внешние инвесторы, как стратегические, так и рыночные, в случае, когда часть акций банка продана публично на фондовом рынке, возникновение значительного объема таких сделок с нерыночными

атрибутами маловероятно. Но на сегодня можно констатировать, что очень незначительная часть банков имеет внешних инвесторов как стратегических, так и рыночных. Имеет смысл отметить выступление первого зампреда Банка России Г. Меликьяна на XXI съезде Ассоциации российских банков: «Мы провели у себя скрупулезный анализ банков, у которых отобрали лицензию в период кризиса и которые попали под санацию. Прежде всего, обращаю внимание: было несколько причин, которые привели к потере устойчивости, но основных две. Почти у 90% банков было кредитование, когда через всякие схемы и технические компании деньги банка, как привлеченные, так и собственные, все уходило на бизнес собственников этих банков. Такая супермощная концентрация риска на бизнесе собственника – это первая, самая основная причина».

Для нас важным с точки зрения фундаментальных аспектов категории кредита видится нарушение срочности, платности и возвратности, как основ кредитного процесса в виде принимаемого банком на себя несоразмерно большого риска. Рыночные отношения, и категория кредита здесь не является исключением, строится на независимости участников отношений, что находит отражение в формировании рыночной цены, достигаемой за счет совпадения интересов. Сущность категории кредит, в широком смысле, как отношений между заемщиком и кредитором по поводу движения ссужаемой стоимости строится, в первую очередь на совпадении интересов. В случае кредитования банками заемщиков – собственников совпадение интересов этих участников сделки не соблюдается и сделка, таким образом, носит квази-рыночный характер. В данном случае, как было указано в первой главе, имеет место нарушение ряда прав и обязательств.

В-третьих, довольно важной проблемой в рамках кредитных отношений выступала *недобросовестность заемщиков*, в части представления финансовой отчетности. Показательным в данном случае является выступление председателя Банка России на XXI съезде Ассоциации российских банков Сергея Игнатьева: «при оценке кредитного риска юридического лица коммерческие банки часто предлагают представить ему квартальную бухгалтерскую отчетность, сдаваемую заемщиком в налоговую службу. И она обычно предоставляется. Как показывают наши проверки, нередко представленные копии не соответствуют документам, сдаваемым в налоговую службу. Недобросовестные лица, предоставляя бухгалтерскую отчетность налоговой службе, хотят показаться бедными и несчастными, чтобы занижить налоговые платежи, а, предоставляя отчетность в банки, – хотят показаться сильными и богатыми, занижить оценку кредитного риска, принимаемого банком». В данном случае, проблема также носит фундаментальный характер, но юридического, нежели экономического толка. С точки зрения сущностных составляющих категории кредит, имеет, правда, смысл заметить, что речь также идет о нарушении фундаментальных законов кредита – в данном случае возвратности и добросовестности.

Неадекватная оценка кредитоспособности заемщика ведет к установлению неверных объемов создаваемых резервов в лучшем случае, в худшем – к неверно принятому решению о выдаче кредита (и здесь есть нарушение основ возвратности). Предоставление искаженной финансовой отчетности заемщиком кредитору можно рассматривать как нарушение предпосылки добросовестности участника отношений.

Таким образом, при объективности роли кредита, нарушение принципов кредитования является существенным источником негативных проявлений в воздействии кредита на экономические процессы.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамова М.А., Александрова Л.В. Финансы и кредит. М.: Юриспруденция. 2003. С. 448.
2. Владимирова М.П., Козлов А.И. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. М.: КноРус. 2007. С.285.
3. Деньги. Кредит, Банки. Учебник./ Под ред. проф. Лаврушина О.И. М.: КноРус. 2007. С. 559.
4. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс.1993. С. 356.
5. Косой А.М. Платежный оборот: исследования и рекомендации. М.: Финансы и статистика. 2005. С. 262.
6. Лаврушин О.И. Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства. М.: Финансы и статистика.1989. С. 23.
7. Лаврушина О.И. Доклад на X Московском Международном банковском форуме «Кредитование как важнейший фактор в формировании новой структуры экономики России». М. АРБ.26.11.2009.
8. Малин А.М. Деньги и экономические решения. М.: Дело.2001.С.67.
9. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. (Пер. с англ.) М.: Прогресс. 2000.С.636.
10. Моисеев Р.С. Денежно-кредитная полтика: теория и практика. М.: Экономистъ.2005. С.652.
11. Экономика./Под ред. проф. Булатова А.С. М.: Юристъ.2002. С. 895.
12. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. А.Г Грязновой, Т.В. Чечелевой - М.: Издательство «Экзамен», 2003.

*Буришт Л.М.*  
*аспирант*  
*РГСУ*  
*филиал в г. Таганроге*  
*педагог-психолог*  
*МБДОУ детский сад № 77*  
*Буришт Е.Л.*  
*старший преподаватель*  
*ТИ имени А.П. Чехова*  
*(филиал) ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)»*  
*педагог-психолог*  
*ГКОУ РО детский дом № 5*  
*Россия, г. Таганрог*

### **ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАННИКОВ ДЕТСКОГО ДОМА В РАКУРСЕ РЕАЛИЗАЦИИ НОВОГО ЗАКОНА ОБ ОБРАЗОВАНИИ**

Аннотация: в статье рассматриваются возможности использования проектных методов работы в социальной сфере представителями нескольких социальных институтов. Представленный алгоритм разработки и реализации проекта апробирован на практике, имеет положительные результаты и может представлять интерес в данной области.

Ключевые слова: проектные технологии, студенты, воспитанники детского дома, социально-педагогический процесс

Вступивший в силу с сентября 2013 года Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» (№273-ФЗ от 29.12.2012 г.) определил главную задачу Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) заключающуюся в создании условий для формирования социально-педагогической среды развития человеческого потенциала России, реализации социально-образовательных проектов, культурно-образовательных инициатив [2]. Перспективы данного закона, определяют возможности реализации проектных технологий, их значение для внеклассной (внеаудиторной) работы. В проектных технологиях участники «вживаются» в окружающий мир, развивают творческое, критическое мышление, умение разрабатывать и решать проблемы, принимать решения, делать выбор, сотрудничать в коллективе. В их основе проектной деятельности лежит диалог. Диалог важен в социально-педагогическом процессе обучения, воспитания, развития субъектов образования, он обеспечивает усвоение социокультурного опыта гармоничных отношений и взаимодействий человека с природой, другими людьми, обществом и самим собой, на основе которого развиваются его индивидуальные качества [1]. Для студентов психолого-педагогического образования проект является не только теоретической внеаудиторной

работой, заключающейся в его разработке, но и возможностью его практической реализации. Воплощение проекта в жизнь предусматривает применение уже имеющихся знаний умений и навыков и способствует формированию необходимых профессионально-важных компетенций. Совместная разработка и реализация проекта студентов с воспитанниками детского дома позволяет младшим его участникам реализовывать потенциальные возможности, способствующие их успешной социализации. Именно в таком взаимодействии возникла идея разработки социального проекта, который направлен на организацию и проведение культурно-досуговой деятельности учащихся младших классов общеобразовательных школ.

Целью проекта является разработка и внедрение новой модели познавательной, учебной и исследовательской деятельности детей и подростков; модификация интеллектуально-развивающей среды с использованием ресурсов социальных институтов и социально-культурных центров города. Учитывая перечисленные целевые ориентиры, проекту был задан вектор деятельности – культурно-исторический, познавательный, развивающий, позволяющий расширить кругозор (интеллект) и способствующий самовыражению.

К основным задачам, решение которых позволяет достичь нам поставленную цель, мы отнесли следующие: объединить инициативу студентов-волонтеров и старших воспитанников детского дома в организации и проведении социально-полезной деятельности; создать условия для формирования познавательной активности детей и подростков во внеучебной деятельности; формировать навыки творческого сотрудничества; способствовать самовыражению и раскрытию потенциальных способностей каждого участника мероприятия.

Для решения поставленных задач мы выбрали методы организации работы с учетом их соответствия возрастным особенностям каждой возрастной группы участников проектной деятельности, целесообразности использования в конкретных условиях, возможности вариативности: создание творческой группы по работе в предложенных направлениях; определение координаторов и кураторов работы творческих групп исполнителей проекта; организация работы творческих групп по решению рабочих моментов (разработка сценария мероприятий, распределение обязанностей и др.); создание условий для подготовки и проведения запланированных мероприятий.

В организации и реализации проектной деятельности было намечено несколько рабочих этапов: организационный (информационно-методический, организационно-технологический); исполнительский; аналитический; рефлексия.

Ресурсный ряд, обеспечивающий проектную деятельность, включает:

- Нормативно-правовой фонд: договоры о проектном сотрудничестве;



годовой план работы по проекту; разработка программного материала;

- Организационный: Информационные письма для администрации школы; распределение обязанностей среди творческой группы исполнителей мероприятия; согласование даты и времени проведения мероприятий с администрацией Дворца молодежи, своевременное извещение о времени проведения мероприятий участников информационными письмами через администрацию школ;

- Материально-технический: предоставление площадки для реализации проекта и аппаратуры;

- Методический: программа проекта; годовой план проектных мероприятий; сценарии планируемых мероприятий;

- Кадровый: студенты-волонтеры; преподаватели вуза, педагоги детского дома, специалисты методического отдела МБУК «Дворец молодежи».

Проведенные тематические занятия для учащихся 4 класса (30 человек) показали возможность распространения идеи, опыта, практической применимости методических рекомендаций и сценарных разработок проекта в более широком спектре.

Материалы проекта, представленные на Международный конкурс «Методическая работа года» (г. Казань 22 февраля 2014 г.) были отмечены сертификатом победителя - 1 место в номинации «Коллективная работа года»

#### **Использованные источники:**

1. Акутина С. П. ТРЕНИНГ «Стратегии профессионального образования педагогов в механизме функционирования и развития социума: дилеммы и пути решения» (05.05.2014) ООО «НОУ «Вектор науки».

2. Новый закон об образовании / Закон об образовании 2013 - Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»

*Бушueva А.С.  
студент*

*Научно-исследовательский университет  
Высшая Школа Экономики  
Россия, г. Пермь*

#### **ЭКОНОМИКА ЧЕРДЫНИ**

Почти все города в России возникали исходя из экономической целесообразности. Перекрестки торговых дорог, перевалочные пункты на водных путях становились центрами зарождения городской жизни. С их развитием всегда связаны большие надежды, и кажется, что их история будет не короче римской. Однако не всем городам уготована долгая судьба. Так было и с Чердынью. Оказавшись вдали от основных источников дохода,



экономика города начала ухудшаться, что привело почти к полному его опустошению и потери конкурентоспособности.

Именно поэтому на примере Чердыни я бы хотела проанализировать возможности для экономического развития таких же угасающих городов.

### **Состояние экономики Чердыни сегодня**

На сегодняшний день, экономика Чердыни находится в глубоком упадке. В городе в особой степени развивается только лесная промышленность. На ней и держится весь город. А вот шокирующий список, в котором прописаны все предприятия, закрытые в городе в последние годы: Колхоз, Совхоз, Аэродром, Маслозавод, Мясокомбинат, Лодочная Станция, Мелкооптовая База, Лагерный Комутатор, Налоговая Инспекция, Заготовительное Зерно, Заготовительная Контора, Государственная Столовая, Межколхозный Лесхоз (МКЛ), Межхозяйственный Лесхоз (МХЛ) Районный Потребительский Союз, Сельскохозяйственная Химия (СХХ), Сельскохозяйственная Техника (СХТ), Товарищество Охотников И Рыболовов, Чердынский Лесотехнический техникум, Санитарно-Эпидемиологическая Станция, Пищекомбинат По Производству Газ.Воды, Нефтегазодобывающее Управления (НГДУ), Строительное Монтажное Управление (СМУ), Передвижная Механизированная Колонна (ПМК), Хозрасчетное Районное Торговое Объединение (ХРТО). Такое массовое закрытие предприятий не может остаться без последствий, тому подтверждение уровень безработицы в городе, который превышает среднюю допустимую норму в 4 раза. Молодежь покидает город, не видя перспективы получения достойной высокооплачиваемой работы. Все они едут в крупные, устойчивые города с более диверсифицированной экономической структурой. Остальная же часть населения, живет на пособия, которые дает государство. Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что не о каком экономическом развитии и речи не идет. На данный момент Чердынь – это регрессивный, дотационный город. Все показатели, такие как: естественный и миграционный прирост населения, количество открытых предприятий и торгово-промышленный оборот приближаются к нулю. Если в скором времени не произойдет ни каких изменений, город просто исчезнет с лица Земли.

Изучив всю возможную информацию о природных ресурсах, добывающихся в Чердыни, об исторических фактах, о проектах, реализующихся для улучшения инфраструктуры города, я хочу вам представить перечень видов деятельности, который, по моему мнению, поможет улучшить экономику города.

### **Перспективы развития Чердыни**

#### **1) Эко-туризм**

Один неоспоримый плюс Чердыни – это его экология. Всем известно, что загрязнение окружающей среды – проблема всего мира. Выбрасываемые в водоемы и атмосферу токсичные и радиоактивные отходы губительно

сказываются на людях, животных и растениях. К счастью, Чердынь, как и многие другие малые населенные пункты, находятся вдали от промышленно-развитых городов с их заводами и фабриками. Этим как раз и нужно воспользоваться операторам эко-туризма. Ведь все больше и больше людей задумываются о том, что нужно жить в единении с природой. Мы, люди – малая часть ее. А постулат: «Человек – царь природы...» ошибочен и даже вреден для нас самих. Мне кажется, эту фразу можно закончить вот так: «Человек – это такой царь природы, который стремится сделать всё для того, чтобы остаться без царства». И может быть, такие населенные пункты в скором времени станут Меккой для человечества. Ведь многие жители городов ни разу не видели росы на траве, не слышали щебетания птиц, полета стрекозы над водой или бабочки над цветком. И как раз все это им может дать эко-туризм, потому что Чердынский район имеет удивительную по своему составу флору и фауну. Здесь можно встретить редкие экземпляры растений и животных. А слава о Дивьей пещере, длин которой 10 км, о реках Колве, Каме, Березовой и Вишере, богатой рыбой идет не только в нашем крае, но и по всей стране. Поэтому мне кажется, что такие города, как Чердынь очень подходят для организации такого бизнеса.

Тем более, Чердынь является одним из наиболее интересных по сохранности и разнообразию объектов историко-культурного наследия. У нее за плечами 15 веков, в которых были взлеты и падения, расцвет и упадок, победы и поражения. Она вместе с чердынцами переживала атаку вогуличей, остяков и татар, несколько раз горела, но позже отстраивалась, вела бурную торговлю с зарубежными странами Европы и Азии. Всю эту историю бережно хранят местные музеи, храмы, церкви и соборы. Всего на территории района зафиксировано 112 памятников археологии, 178 памятников архитектуры и градостроительства, 2 памятника истории, 1 памятник монументального искусства. Например, одной из главных достопримечательностей Чердыни является Чердынский краеведческий музей им. А. С. Пушкина. Основной фонд музея насчитывает более 100 тыс. экспонатов включая уникальные коллекции медного «бронзового» литья Пермский звериный стиль, иконописи, нумизматики, этнографии и археологии. Музей имеет богатейшую научно-краеведческую библиотеку и архив.

## 2) Производство экопродуктов

Также на основе чистой экологии Чердыни можно развивать такое направление, как производство и поставка экопродуктов в большие города Пермского края. В России, в отличие от европейских стран, где рынок такого вида товаров находится на стадии динамического развития, это они покупают и едят. Они готовы платить больше, если будут уверены в том, что продукты, предлагаемые в магазинах, не наполнены пестицидами и химикатами. Вот какую оценку дают потенциальные покупатели этого товара в России:

Александр Соловьев, директор ресторана «Литературное кафе»:

«На первом этапе в ресторанах появятся экологически чистые овощи и фрукты. Затем — мясо, птица и рыба. Со временем будут появляться и другие экопродукты. Мы знаем, что экологически безопасные продукты — это модно, это требование времени».

Олеся Железогло, заместитель генерального директора сети супермаркетов «Лэнд»:

«Экопродукты набирают популярность. По оценкам аналитиков, рынок экопродуктов растет не менее чем на 20% в год. Связано это в первую очередь с ростом уровня сознательности потребителя, которому безразлично, какой продукт он употребляет в пищу. Супермаркеты «Лэнд» работают в премиальном сегменте, и мы заинтересованы в наличии экологически чистых продуктов на наших полках. Сотрудничество с компанией «Санкт-Петербургский экологический союз» стало закономерным решением. Безусловно, рост спроса на экопродукцию станет главной тенденцией в ближайшие годы».

И в конце я бы хотела процитировать статью, напечатанную в газете «Крестьянские ведомости», потому что я полностью согласна с их мнением о роли экопродуктов :

«Экологическое сельское хозяйство позволяет восстановить здоровье земли. Покупка экопродуктов - не просто забота о своем здоровье. Это благородный выбор в пользу экологичного и этичного отношения к земле и людям, которые на ней живут и работают. Это забота о планете Земля, которая дана нам и нашим направлением еще только зарождается и пока мало кому известно. Но времена меняются, и сейчас люди начинают внимательней следить за тем, что детям».

### 3) Охота

Также, я считаю, что будет целесообразно выделить такое направление туризма, как охота. С древних времен в каждом из нас заложен охотничий инстинкт. Ещё первобытные люди начали охотиться на животных, чтобы добыть себе пищу. Охота на древней Руси имела весьма важное и широкое распространение. Это связано с хорошими охотничьими ресурсами и навыками населения, обширностью территории и разнообразием условий и видов животных. Согласно данным сайта «Русской Охоты» продукция охоты составляла значительную долю в экономике страны, основную часть занимала промысловая охота, хотя была развита и спортивная. На сегодняшний день, охотничий туризм является одним из самых захватывающих и увлекательных способов проведения досуга как для мужчин, так и женщин. Охота это возможность сблизиться с природой, со своими инстинктами, она помогает поддерживать себя в форме, а также дает массу новых, необычных ощущений.

Россия – это самая большая страна в мире, поэтому в нашем государстве имеется большое количество мест, где можно поохотиться на самого разного зверя и птицу. В ней существуют практически все животные, представленные в европейской и североамериканской фауне. Это обуславливается тем, что она расположена почти во всех климатических поясах, начиная с арктического, заканчивая умеренным. Все эти факторы очень привлекательны для заграничных любителей охоты, ведь Европа не обладает такими «богатствами», в отличие от России. Вот именно поэтому такие места, как Чердынь, могут заинтересовать иностранцев. Но следует учесть, что для заморских гостей очень важен комфорт, в котором они будут проживать в свободном от охоты времени. Уютные гостиницы и кафе, а также хорошие дороги увеличивают шансы того, что они захотят сюда вернуться и поохотиться вновь.

#### 4) Сбор живицы

Основу экономики Чердыни составляет лесная промышленность. И в данном случае, лес выполняет лишь функцию заготовки древесины и отправки ее в другие регионы страны. Но это вещи, которые лежат на поверхности и известны всем. Если же покопаться глубже и заглянуть в «сердце» леса, то можно обнаружить сокровища, спрятанные от невнимательного глаза человека. Я говорю о живице, о ее целебных свойствах.

Живица используется для производства скипидара и канифоли. Также занимает особое место в медицине. Ведь она помогает избавиться от ряда заболеваний, таких как заболеваний желудочно-кишечного тракта, нервной, сердечно-сосудистой, эндокринной систем и других. Ко всему этому живица имеет косметическое применение. Это обусловлено в первую очередь её выдающимися противовоспалительными и обеззараживающими свойствами. С ее помощью восстанавливается хромосомный ряд человека, а также происходит очищение и омоложение на клеточном уровне.

Плюсом ко всему выше сказанному можно отнести тот факт, что сбор живицы очень прост. Он производится путем нанесения надрезов на ствол с последующим ее попаданием в специальные приемники. Такой способ получения не приносит большого вреда дереву, поэтому никак не сказывается на его жизнедеятельности.

На сегодняшний день цена скупщиков составляет 500 долларов за тонну, учитывая, что с гектара леса можно собрать до 10-ти тонн в год. То есть с полей в 200-300 гектаров можно получить продукции на миллион долларов, притом, что вложений в подготовку почвы, посадки, обработки посевов проводить не нужно, только своего рода сбор урожая и то не двухнедельные, как в случае с сельхоз культурами, а полгода минимум.

Именно поэтому я считаю эту сферу деятельности очень перспективной и рентабельной, а также надеюсь на то, что спрос на

Чердынскую живицу в будущем будет не меньше чем в других районах страны.

Изучая и разбираясь в экономических проблемах Чердыни, я пришла к выводу, что даже самые богатые и успешные города могут превратиться в захолустья. Как это ни печально, но таких городов в истории тысячи. Но мне кажется несправедливым, что их вымирание происходит слишком быстро. Ведь каждый из них имеет свое историческое наследие, свой неповторимый дух и уклад. Поэтому, чтобы сохранить все это богатство, необходимо развивать сильные стороны данного района для улучшения инфраструктуры и финансового положения города.

#### **Использованные источники:**

1. Чагин, Г. Н. Города Перми Великой Чердынь и Соликамск/ Г. Н. Чагин. — Пермь, 2004.
2. Козлова В. Ю. Этническая, конфессиональная и социальная характеристики населения городов Пермского Прикамья на рубеже XIX –XX вв. / В. Ю. Козлова // Этнодемографические процессы на Севере Европы: Сборник научных трудов: Материалы Всероссийской научной конференции по истории и этнографии. – М.–Сыктывкар, 2005. – Вып. 3. – Ч. 2. – С. 183–201.
3. Косточкин В. В. Чердынь. Соликамск. Усолье/ В. В. Косточкин. — М., 1988.
4. Козлова В. Ю. Этносоциальная структура населения Перми в конце XIX в. / В. Ю. Козлова // Административно-территориальные реформы в России: к 225-летию учреждения Пермского наместничества: Материалы межрегиональной научно-практической конференции. – Пермь, 2006. – С. 160–164.
5. Чердынь покажет свою красоту // Пермский период. – 2011. – С. 78-79
6. Черных, А. В. Этнография в музеях Пермского края/ А. В. Черных // Народы Пермского края. Источники. Становление. Развитие. : науч.-попул. энцикл. – Пермь, 2010. – С. 66-68.
7. Мистрюков, С. В. Город на семи холмах/ С. В. Мистрюков // Пермский период. – 2011. – С. 80-81.
8. Деловики Прикамья // Чагин. Г. Н. Этноты и культуры на рынке Европы и Азии. - Пермь, 2002. – С. 325-332
9. Герасимчук, М. Жемчужина прикамского севера/ М. Герасимчук// Федеральный вестник Прикамья. – 2010. - №8 (80). – С. 52-55
10. Северное благочиние // Храмы Пермского края. – Екатеринбург, 2010. – С. 124-157



**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕДАКЦИИ  
ТЕЛЕСТУДИИ «УРАЛ»**

**Аннотация:** На примере конкретного учреждения рассмотрена ее основная деятельность. Проведено практическое исследование эффективности деятельности учреждения.

**Ключевые слова:** Редакция телестудии «Урал», телевидение, культура, эффективность деятельности.

Оценка эффективности деятельности учреждений культуры – важный и сложный этап процесса маркетинга в сфере культуры. В силу того, что целью работы организаций культуры является не получение прибыли, а достижение социальных результатов. Человек обращается к учреждениям культуры прежде всего для удовлетворения своих нематериальных потребностей, удовлетворению же материальных нужд клиента придается здесь второстепенное значение. [1]

В основе формирования любого социального процесса лежит стремление населения к удовлетворению своих потребностей. Важнейшей задачей деятельности культурно-досуговых учреждений является удовлетворение части этих потребностей, лежащих в области культуры.

Мечетлинский район - единственный среди районов Северо-Востока Республики Башкортостан, который имеет и содержит собственное телевидение – телестудию «Урал» (полное название - Муниципальное автономное учреждение Редакция телестудии «Урал»).

Лицензия на осуществление телевизионного вещания серия ТВ №24242 от 11 сентября 2009 года выдана Федеральной Службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Общий объем вещания в неделю 9 часов. Соотношение вещания продукции данного СМИ к объему вещания 9 часов неделю:

- 1) Информационное (сообщения о текущих событиях в районе, репортажи, авторские программы, региональные новости).
- 2) Просветительское (показ передач с просвещением в духовной и культурной сфере).
- 3) Познавательное - развлекательное (передачи о культуре, истории, различные фильмы).
- 4) Музыкальное (показ концертов, праздничных программ).
- 5) Молодежное (передачи для детей школьного возраста и студентов).
- 6) Детское (передачи для детей дошкольного возраста, мультфильмы).
- 7) Спортивное (освещение спортивных событий района и региона).[2]



Регулярно выходит в эфир, в течение девяти часов по понедельникам, средам и пятницам, чтобы рассказать о жизни нашей родной земли. Телестудия организует для зрителей через голубой экран встречи с руководителями и специалистами, врачами и учителями, работниками торговли и правоохранительных органов и другие.

Материалы коллектива телестудии «Урал» часто выходят в эфире телепередач каналов «Россия 1» и «БСТ». Сам коллектив активно участвует в различных творческих мероприятиях Мечетлинского района – на КВН «А ну-ка девушки» (совместно с коллегами из районной газеты) посвящённому празднику 8 марта стали победителями. 4 раза демонстрировали через эфир мероприятия в рамках акции «Экология». Молодой коллектив под руководством профессионального журналиста М. Х. Нигматуллиной, постоянно работает над повышением эффективности и качества работы.[3]

Сегодня телестудия продолжает создавать фильмы, с которыми участвует в республиканских и российских телевизионных конкурсах, зачастую успешно. За каждым кадром этих фильмов, за каждым выходом в эфир стоит огромный труд всего коллектива.

Таким образом, можно прийти к такому выводу, что развитие и усовершенствование деятельности учреждения имеет важную роль в оценке эффективности деятельности учреждения.

#### **Использованные источники:**

1. Лицензия на осуществление телевизионного вещания от 11.09.2009 г.
2. Оценка эффективности коммерческой деятельности в учреждениях культуры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22115>.
3. Администрация муниципального района Мечетлинский район [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mechetly.ru/>.

*Васильева А.Ю.  
студент  
кафедра ГМУ 3  
ФГБОУ ВПО*

*«Башкирский государственный университет»*

### **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ (НА ПРИМЕРЕ БАШКОРТОСТАНА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года заявлено, что институциональная среда, способствующая росту предпринимательской и инновационной активности, характеризуется помимо прочего эффективностью государственного и муниципального управления. Эффективность государственного и муниципального управления напрямую

зависит от государственных и муниципальных служащих, осуществляющих это управление. [1]

Проанализируем социально-демографические характеристики (пол, возраст, стаж работы, образование) кадрового состава государственной гражданской службы на примере Республики Башкортостан, города федерального значения Санкт-Петербург и Ленинградской области на основании данных Федеральной службы государственной статистики и определим качественные тенденции развития государственной гражданской службы. [2]

По численности работников на государственных должностях и должностях государственной гражданской службы в исследуемых субъектах лидирует Санкт-Петербург (26251 человек), поскольку здесь расположены многие федеральные органы государственного управления, В Республике Башкортостан и Ленинградской области трудятся 16619 и 8450 служащих соответственно. При этом основная масса работников во всех трех субъектах – женщины, но, по сравнению с Ленобластью (71,2%) и Петербургом (74,6%), в Башкирии женщин – госслужащих меньше (70,7%).

В последнее время наблюдается омоложение кадрового состава государственной службы, так средний возраст госслужащих – 30-39 лет. Лиц пенсионного возраста в общей численности работников, замещающих государственные гражданские должности, в Башкортостане – 3,7 %, в Ленобласти и Петербурге – 6,5% и 10,4% соответственно.

На 01 октября 2013 года в Башкортостане лишь 0,3 % госслужащих не имели высшего и среднего профессионального образования, в Ленобласти и Петербурге таких чиновников больше – 1,6% и 1,7 % соответственно. Подавляющее большинство работников (в среднем – 90%) имеют высшее профессиональное образование. При этом в Санкт-Петербурге и Ленинградской области госслужащих, имеющих более двух высших образований (12,9% и 9,7% соответственно) больше, чем в Республике Башкортостан (7,2%). Но при этом получивших послевузовское образование в Башкортостане среди государственных чиновников - 398 человек (280 человек – в Петербурге и 65 человек – в Ленобласти), имеют ученую степень кандидата наук 220 человек (423 человек – в Петербурге и 112 человек – в Ленобласти), и 12 человек – доктора наук (25 человек – в Петербурге и 15 человек – в Ленобласти).

Базовое высшее профессиональное образование по специальности "Государственное и муниципальное управление" имеют:

в Ленинградской области – 6,9% от всего количества госслужащих в субъекте;

в г.Санкт-Петербурге – 8,8%;

в Республике Башкортостан – 4,2%.

Средний стаж государственной службы во всех трех субъектах федерации – 5-10 лет.

Исследование кадрового состава гражданских служащих позволяет выявить определенные негативные и позитивные тенденции его развития.

Главная кадровая проблема на сегодняшний день — слабая эффективность работы государственного аппарата. На это не раз обращал внимание в своих посланиях Федеральному Собранию РФ Президент РФ.

Исследователи отмечают следующие негативные тенденции:

1. Ухудшается профессиональный состав государственных служащих, сохраняется преобладание государственных служащих с непрофильным образованием.

2. Усиливается дифференциация государственных служащих по половому признаку: мужчины преобладают на должностях руководителей, а женщины — на должностях специалистов. Мужчины быстрее продвигаются по карьерной лестнице.

3. Поступление граждан на государственную службу и должностной рост государственных служащих в большей степени зависят от личного отношения к ним руководителя государственного органа, нежели от их профессионального уровня и деловых качеств.

4. Прежние нормы морали и идеологического воздействия, регулировавшие поведение работников органов государственной власти и управления и ставившие барьеры на пути злоупотреблений, коррупции и произвола в этих органах не действуют в результате омоложения кадрового состава, при этом отсутствуют механизмы реализации новых правил служебного поведения (профессиональной этики) государственных служащих.

Эти тенденции порождают серьезные проблемы в формировании и развитии кадрового состава государственной службы, которые необходимо решать.

В ходе исследования выявлены следующие позитивные тенденции развития кадрового состава гражданской службы:

1. Анализ численности гражданских служащих по ветвям и уровням власти показывает тенденцию стабилизации численного состава государственных служащих. Следует констатировать, что в количественном отношении к настоящему времени кадровый корпус государственной гражданской службы России сформировался.

2. Устранены недостатки в области подготовки кадров для государственной службы и профессионального развития государственных служащих. Имеющиеся образовательные учреждения в целом обеспечивают необходимый уровень профессиональной подготовки государственных служащих. Все чаще чиновники занимаются самообразованием и научной деятельностью.

3. В некоторых органах власти используется положительный зарубежный и отечественный опыт работы с персоналом государственной службы.

4. В целом происходит повышение престижа государственной службы как вида профессиональной деятельности.

Тенденции развития качественных характеристик гражданских служащих РФ показывают множество проблем. Одна из главных задач в этой области — формирование и развитие в среде государственных служащих положительно направленных качеств — профессиональных, деловых, нравственных.

В рейтинге приоритетных качеств кадрового состава государственной службы западноевропейских стран значатся умение анализировать, политическая и социальная эрудиция, самоотождествление с правительственной политикой, практический опыт, чувство ответственности, коммуникабельность, корректность и порядочность, сопротивляемость стрессам, преданность, контактность, внимание к окружающим людям, восприимчивость к новым методам и технике управления, тяга к карьере государственного служащего.

С определенной корректировкой на российскую действительность эти качества могут быть взяты в качестве базовых при оценке государственных служащих РФ.

Таким образом, формирование качественного кадрового состава государственного аппарата — процесс сложный и длительный. Он должен быть управляем со стороны государства и не может развиваться стихийно. Его эффективность зависит от многих факторов, и прежде всего от научно обоснованной государственной кадровой политики.

#### **Использованные источники:**

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-п) <http://www.gks.ru/>

*Вербовая Д.В.  
студент 1го курса  
специальность Экономическая Безопасность  
Кузбасский Государственный Технический Университет  
Россия, г. Кемерово*

#### **СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА ЗА РУБЕЖОМ**

**Аннотация:** В статье рассматривается оплата труда за рубежом.

**Ключевые слова :** Заработная плата, оплата труда, формы стимулирования.

Заработная плата представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни каждой страны. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

Одним из основных принципов организации заработной платы в современной экономике является принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда.

Зарубежная практика организации заработной платы работников насчитывает большое количество разнообразных систем оплаты труда. И, несмотря на то, что регулирование и организация оплаты труда в различных странах отличаются своей спецификой, наблюдается всеобщая направленность систем заработной платы на повышение эффективности производства.

В странах с развитой рыночной экономикой наблюдается переход от традиционных форм оплаты труда в зависимости от индивидуальной выработки на повременные формы оплаты труда.

Цель работы: изучить особенности организации и оплаты труда за рубежом.

Мировой опыт организации оплаты труда выделяет три основные модели – американскую, японскую и западноевропейскую. В зарубежной практике широко используется индивидуальная и коллективная системы оплаты и стимулирования труда. Наряду с этим, известно, что различают сдельную и повременную формы оплаты труда.

Сдельная форма предусматривает выплаты в зависимости от количества и качества произведенной продукции, гарантируя, при этом, минимальную заработную плату. Повременная форма оплаты труда устанавливается исходя из определения норм времени на выполнение каждой работы или задачи путем нормирования.

Результаты обследований крупнейших корпораций мира, выявили следующие тенденции в системе оплаты труда наемных работников:

- возрастание масштабов систем переменной заработной платы, и ее доли в общем доходе работников;
- возрастание доли групповых форм заработной платы и увеличение их доли в общем доходе работников;
- широкое распространение систем платы за знания и компетенцию;
- развитие гибких систем льгот работникам предприятий.

Поэтому считается, что получают развитие нетрадиционные для стран с рыночной экономикой методы оплаты труда. Важно отметить, что они не замещают традиционные системы, а дополняют их. Так, нетрадиционные методы на 73% зарубежных компаний используют систему должностных окладов для определения базовой заработной платы; причем эти методы охватывают не всех работников, а только отдельные их категории или подразделения (гибкие льготы распространяются в среднем на 50% работников, участие в прибылях – на 21-40%, системы платы за знания – на 1-20%) .

В целом данные тенденции повышают стимулирующую роль оплаты труда в достижении высоких конечных результатов деятельности

работников предприятий. Выделяют следующие основные формы материального стимулирования и оплаты труда (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень материальных стимулирующих систем в организации

| Форма стимулирования           | Основное содержание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Заработная плата (номинальная) | Оплата труда наемного работника, включающая основную (сдельную, повременную, окладную) и дополнительную (премии, надбавки за профмастерство, доплаты за условия труда, совместительство, подросткам, кормящим матерям, за работу в праздничные дни, за сверхурочную работу, за руководство бригадой, оплата или компенсация за отпуск и др.) заработную плату |
| Заработная плата (реальная)    | Обеспечение реальной заработной платы путем : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышения тарифных ставок в соответствии с установленным государством минимумом ;</li> <li>• Введение компенсационных выплат ;</li> <li>• Индексация заработной платы в соответствии с инфляцией</li> </ul>                                                            |
| Бонусы                         | Разовые выплаты из прибыли предприятия (вознаграждение, премия, добавочное вознаграждение). За рубежом это годовой, полугодовой, рождественский, новогодние бонусы, связанные, как правило, со стажем работы и размером получаемой зарплаты. Различают следующие виды бонусов : за отсутствие прогулов, за услуги, за выслугу лет                             |

Все эти стимулирующие выплаты в той или иной мере используются в практике оплаты труда на зарубежных предприятиях.

Для западноевропейских компаний характерны три модели оплаты и стимулирования труда:

- беспремиальная, в которой функции стимулирования труда выполняет заработная плата;
- премиальная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия;
- премиальная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда.

В целом западноевропейские страны при организации оплаты труда исходят из Женевской схемы, применяемой для установления тарифной системы оплаты труда. Эта схема предусматривает необходимость учета следующих факторов при установлении тарифных разрядов:



- специальные знания и умения (квалификационные требования), это профессиональное образование, опыт работы, требования к умственным способностям;

- нагрузка, то есть степень влияния работы на организм человека, на его работоспособность и здоровье;

- ответственность – материальная, за персонал в процессе производства, за сохранность коммерческой тайны и др.;

- условия труда, представляющие собой воздействие окружающей среды в процессе производства, в том числе безопасность рабочего места.

Реальные различия в заработной плате работников могут довольно значительно превышать диапазон тарифной сетки, в результате получения доплат, надбавок и премий. Премияльные модели оплаты труда реализуются путем привлечения работников к участию в прибылях, в капитале.

Что касается оплаты труда руководящего состава предприятий западноевропейских стран, то здесь подход практически одинаков. При формировании должностного оклада руководителя по контракту принимаются во внимание личные качества, профессионально-квалификационный уровень, умение быстро решать производственно-технические вопросы, инициативность и настойчивость в принятии решений.

Как видим, заработная плата представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни каждой страны, коллектива, человека. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

#### **Использованные источники:**

1. Системы оплаты труда за рубежом [Электронный ресурс] Режимы доступа:

[[http://modernlib.ru/books/zhulina\\_elena/evropeyskie\\_sistemi\\_oplati\\_truda/read\\_1/](http://modernlib.ru/books/zhulina_elena/evropeyskie_sistemi_oplati_truda/read_1/)] – Загл.с экрана.

2. Организация и регулирование оплаты труда за рубежом [Электронный ресурс] Режимы доступа: [<http://www.smartmanage.ru/deels-426-1.html>] - Загл.с экрана.

3. Зарубежный опыт нормирования труда [Электронный ресурс] Режимы доступа : [<http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=31>] – Загл.с экрана.

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются особенности формирования прибыли.

**Ключевые слова:** прибыль, затраты, объемы производства, факторы, себестоимость, издержки.

В условиях перехода к рыночной экономике главную роль в системе экономических показателей играет прибыль. Это главный стимул и основной показатель эффективности работы любого предприятия. Прибыль является источником материального благосостояния социального и производственного развития хозяйственной деятельности всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и в конечном счете повышения жизненного уровня населения.

Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий. [4]

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под воздействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

Кроме того на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями и др. Из прибыли производятся отчисления в бюджет, уплачиваются проценты по кредитам банка.

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-бытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции. [5]

В современных условиях повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непроизводственной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия в условиях перехода к рыночной экономике связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Однако, прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства.

Если темпы роста стоимостных показателей превышают темпы роста производства конкретных видов продукции в натуральном выражении, имеет место снижение эффективности использования производственных ресурсов в расчете на единицу его полезного эффекта. Это находит выражение и в повышении материалоемкости, трудоемкости, зарплатоемкости, фондоемкости и, в конечном счете, себестоимости единицы конкретных видов продукции в натуральных измерениях. В

величине и темпах роста прибыли недостаточно полно отражается изменение объема и эффективности использования основных фондов и оборотных средств.

Изменение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов. Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам относятся факторы, которые осуществляют воздействие на размер прибыли предприятия через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышения отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции. К внешним факторам относятся факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия, но некоторые из них могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства. [3]

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов. Внепроизводственные факторы, связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия.

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменения численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводственное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий). [3]

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Первичные факторы производства воздействуют на прибыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка. Эти показатели отражают, с одной стороны, объем и эффективность

использования их потребленной части, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной продукции и ее себестоимостью, то ее величина и темпы роста зависят от тех же трех первичных факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства.

#### **Использованные источники:**

1. Кодацкий В.П. Проблемы формирования прибыли. // Жур."Экономист", №3, 2005, с.49-60.
2. Батурина И., Непринцева Е. Производство и предложение. Издержки и прибыль. // Ж. "Российский экономический журнал", №3, 2000, с.119.
3. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Бучева. М.: Фонд "Либеральная миссия", 2007. 220 с.
4. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Малый\\_бизнес](http://ru.wikipedia.org/wiki/Малый_бизнес)
5. <http://www.sba.gov/aboutsba/history/index.html>

*Винатовская К.А.  
студент*

*Исламова З.Р., к.э.н.  
доцент  
БГАУ*

*РФ, РБ, г. Уфа*

#### **РОЛЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА**

Администрация городского поселения город Давлеканово муниципального района Давлекановский район Республики Башкортостан в целом работает самостоятельно, ответственно, открыто, гласно. Глава администрации, Андреев Андрей Борисович, очень ответственный человек, который закончил также наш Башкирский Государственный Аграрный Университет. Лицо, наделенное исполнительно-распорядительными полномочиями по решению вопросов местного значения.

Работники Администрации очень пунктуальны. К своим обязанностям относятся ответственно. Осуществляют свою деятельность в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Конституцией Республики Башкортостан, федеральными законами, в том числе законами Республики Башкортостан « О муниципальной службе в РБ» и « О местном самоуправлении в Республике Башкортостан», решениями принятыми на

местном референдуме, Уставом, решением Совета, постановлениями, распоряжениями.

В осуществлении местного самоуправления не обходится и без проблем - это, конечно, взаимодействие органов муниципальных образований и государственных органов власти. В системе организации власти местное самоуправление, максимально приближенное к населению, призвано защищать его интересы. Это фундамент российской системы народовластия.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации народ вправе осуществлять свою власть не только через органы государственной власти и непосредственно, но и через органы местного самоуправления. Тем самым на конституционном уровне впервые закреплено существование независимой от государства системы власти народа для решения вопросов местного значения. Именно такой подход к содержанию властных полномочий органов местного самоуправления отражает ст. 130 (п. 1) Конституции российской Федерации.

В последние годы активно проводятся праздники, благодаря которым укрепляются семейные традиции и обычаи, выявляются яркие и талантливые представители рода. В результате проведения таких мероприятий сделан большой шаг в выявлении и освещении интересных исторических моментов, в развитии самосознания и национального достоинства народа.

Проводятся спортивные мероприятия. В городе, как и в районе, пользуются популярностью национальная борьба куреш, а так же дзюдо и самбо в ДОСШ «Самбо-75». За годы существования спортивная школа воспитала многих мастеров и кандидатов в мастера спорта, призеров российских и международных первенств. Эти достижения, результат работы не только тренеров, но и органов местного самоуправления, которые стимулируют хорошие результаты наших спортсменов.

В целом Администрация способствует улучшению быта, повышению их благосостояния, сохранению и приумножению традиций народа. Значение местного самоуправления огромно. Ни один другой орган политической власти не осуществляет такой разносторонней деятельности. Не проходит и дня, чтобы мы не воспользовались её услугами. Управление по делам молодёжи и жилищное управление, отдел социального обеспечения и управление общественного порядка заботятся об обеспечении свободного и полноценного развития нашей жизни и быта, социальной защиты и общественного порядка.



*Вицелярова К.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»  
филиал в г. Армавире  
Россия, г. Армавир*

## **АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В РАЗРЕЗЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

Государственная инновационная политика современного этапа на уровне субъектов имеет ряд особенностей в связи с различным уровнем развития инновационного потенциала регионов РФ.

Статистика инноваций обеспечивает подробную информацию для комплексного анализа инновационной деятельности в различных отраслях и сферах деятельности. Показатели, характеризующие инновационный потенциал регионов ЮФО, описывают внешние условия и ресурсы для их перехода к инновационному пути развития. Они опосредованно могут влиять на результирующие показатели и регулируются с помощью методов косвенного воздействия.

Характеризуя инновационное развитие ресурсов Краснодарского края в составе регионов ЮФО отметим, что в среднем по России из 10 тысяч работающих 133 человека было занято исследованиями и разработками [1]. Согласно общероссийским стандартам, лишь Ростовская область относится с показателем 86 человек на 10 тыс. занятых, к региону с высоким уровнем развития инновационного потенциала, остальные регионы – с показателем ниже 30 человек на 10 тыс. занятых.

По доле занятого населения, имеющего высшее, неполное высшее и среднее профессиональное образование, в общей численности занятых (в среднем по Российской Федерации - 56,4%), регионы ЮФО отмечены высокими показателями развития (от 60% до 41%).

По доле инновационно-активных предприятий ЮФО занимает одно из последних мест среди субъектов РФ. Доля Центрального федерального округа в 2013 г. составляла 9,1%, Северо-Западного федерального округа - 9,1%, Южного федерального округа - 7%, Приволжского федерального округа - 9,9%, Уральского федерального округа - 9,8%, Сибирского федерального округа - 6,9%, Дальневосточного федерального округа - 5% [2]. Проанализируем активность предприятий Краснодарского края в таблице 1.

Таблица 1 – Инновационная активность предприятий Краснодарского края в 2009-2013 гг.

|                                                                                                                                    | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Число обследованных организаций                                                                                                    | 875  | 1007 | 1011 | 988  | 1081 |
| из них:<br>организаций, занимавшихся<br>инновационной деятельностью                                                                | 69   | 68   | 55   | 61   | 66   |
| Удельный вес организаций,<br>занимавшихся инновационной<br>деятельностью, в общем числе<br>обследованных организаций,<br>процентов | 7,9  | 6,8  | 5,4  | 6,2  | 6,1  |

Низкий уровень инновационной активности отечественных предприятий связан, прежде всего, с низким уровнем финансирования исследований и разработок. В целом по России в 2009 г. затраты на технологические инновации составили 121606108 тыс. руб., а в 2013 г. увеличились до 211392667 тыс. руб. Вместе с тем, они не соответствуют инновационным потребностям экономики и незначительно влияют на рост инновационной активности отечественных предприятий.

В Краснодарском крае затраты на инновационную деятельность растут и в период с 2008-2013 гг. их рост составил почти в 2 раза. Однако, так же, как и в остальных регионах ЮФО, это не привело к росту инновационной активности предприятий. В то же время рост затрат на инновации не привел к росту технологических инноваций.

В ЮФО по критерию внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на 1000 руб. ВРП (в среднем по Российской Федерации - 13,4 руб.) лишь Ростовская область оказалась близка к среднероссийскому показателю.

Таблица 2 – Уровень инновационной активности по видам инноваций (в процентах от общего числа обследованных организаций)

|                                                    | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Число организаций<br>занимающихся<br>инновационной | 7,9  | 6,8  | 5,4  | 6,2  | 6,1  |
| из них:<br>технологическими                        | 6,4  | 5,3  | 4,8  | 4,6  | 4,6  |
| маркетинговыми                                     | 2,2  | 1,4  | 1,3  | 2,6  | 2,7  |
| организационными                                   | 2,6  | 2,2  | 1,4  | 2,5  | 2,4  |

Согласно статистическим данным наблюдается общее сокращение масштабов научной и инновационной деятельности и, как следствие,

результативности исследований и разработок. Основным препятствием является сохраняющаяся весьма низкая активность приобретения патентов, ноу-хау и лицензий, что свидетельствует о недостаточном уровне новизны, а, следовательно, и конкурентоспособности инновационной продукции.

Так, распределение затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности неуклонно снижалось. В целом по России затраты на приобретение прав на патенты и лицензии составляли в 2010 г. 0,5%, в 2012 г. изменились незначительно до 0,8%, приобретение новых технологий 8,3%, а к 2013 г. этот показатель снизился до 2%.

Среди Федеральных округов РФ ЮФО по данному показателю демонстрирует положительную динамику. Если в 2008 г. затраты на приобретение прав на патенты и лицензии составляли 0,2%, к 2012 г. они изменились до 1,5%, а приобретение новых технологий 7,8%, то к 2013 г. снизились до 3,9%.

По числу созданных передовых производственных технологий ЮФО занимает одно из последних мест среди субъектов РФ. В Краснодарском крае создано 16 передовых технологий, из которых 2 являются принципиально новыми. По числу использованных передовых производственных технологий в лидируют Краснодарский край и Ростовская область с показателем использованных производственных технологий 2240 и 2050 [2].

Вместе с тем, объем финансирования внутренних технологических затрат организаций, ориентированных на инновационное развитие из госбюджета с 2010 г. по 2013 г. выросло с 0,7% до 1,9%, и со стороны бюджетов субъектов Федерации за этот же период сократилось с 0,8% до 0,3% соответственно, а из внебюджетных фондов и иностранных источников так же резко сократилось с 0,1% до 0,01% и с 1% до 0%.

В 2012 г. по сравнению с 2010 г. выросло количество поданных патентных заявок с 2223 до 3184. Вместе с тем, количество выданных патентов практически не изменилось с 1153 до 2574 соответственно [2].

Данные статистики свидетельствуют о замкнутости и преимущественной ориентации процесса распространения знаний на внутренний рынок. Технологический обмен имеет неустойчивую динамику и не занимает адекватного места в структуре инновационной деятельности. За анализируемый период в общем числе инновационно-активных предприятий среди субъектов РФ от 31,3 до 35,1% осуществляли приобретение новых технологий и только от 2,2 до 3,3% - их передачу.

В 2012 г. наблюдалась небольшая активность предприятий как в приобретении новых технологий (35,1 % от числа инновационно-активных, так и в их передаче 3,3%) [2].

В целом позиции ЮФО на технологических рынках России весьма скромны: ее доля в общем количестве патентных заявок, поданных иностранными заявителями в государствах ОЭСР, не превышает 8% [2].

Результаты исследований и разработок ЮФО не находят признания за рубежом. Особенно это сказывается на лидерах по уровню развития инновационной сферы среди регионов ЮФО. Низкая доля высокотехнологичного экспорта Ростовской и Волгоградской областей, а также Краснодарского края объясняется доминированием отраслей материального производства, причем в отраслевой структуре преобладают обрабатывающие производства [3].

Таким образом, инновационная политика предприятий из-за дефицита собственных средств, которые являются основным источником финансирования инноваций, носит краткосрочный характер и не направлена на развитие производственно-технологической базы. Если оценивать инновационный потенциал России с позиций мирового опыта, то можно утверждать, что отечественная экономика ориентирована в настоящее время на реализацию научно-инновационной стратегии консервативного типа, что предполагает поддержание научно-инновационного уровня, технологий, развития, обеспечивающие эволюционный переход к следующему поколению научно-технических решений. Это связано с тем, что Россия запаздывает в формировании потенциала, обеспечивающего создание наукоемких технологий, а главным недостатком в территориальном разрезе является слабая научная база для появления новых производств в регионах.

В результате анализа была получена следующая группировка регионов ЮФО по уровню развития инновационного потенциала. Первую группу образуют три региона, располагающих достаточно развитым инновационным потенциалом и возможностями для активизации его использования. Она включает Ростовскую и Волгоградскую область, а также Краснодарский край. В эту группу вошли регионы, в отраслевой структуре которых преобладают обрабатывающие производства. Регионы данной группы являются наиболее привлекательными для эффективного вложения государственных и частных инвестиционных ресурсов в развитие инновационного потенциала.

Во вторую группу, объединяющую субъекты Федерации по развитию инновационного потенциала, соответствующего среднему для страны уровню вошли три региона: республики Дагестан и Карачаево-Черкессия, а также Астраханская область. Реализация инновационного потенциала этих регионов требует больших финансовых вложений и разработки особых мер государственной поддержки инновационной деятельности.

В третью группу выделены регионы республики Адыгея, Кабардино-Балкария, а также Ставропольский край.

Развитие инновационного потенциала этих регионов ниже среднероссийского уровня, но его активизация потребует меньших ресурсов и времени, чем для регионов четвертой группы. В эту группу вошли республики Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Ингушетия и Чеченская Республика.

Это наиболее отсталые регионы России, не имеющие развитой промышленной и научной базы и практически не располагающие ресурсами для инновационного развития. В настоящее время реализация стратегии инновационного экономического роста в этих регионах будет иметь перспективу только при активном государственном участии в финансировании инновационных проектов.

Разрыв между группами регионов, классифицированными по уровню развития инновационного потенциала, является достаточно большим. В этих условиях реализация инновационного сценария развития российской экономики требует разработки дифференцированных мер государственного стимулирования и государственной поддержки инновационной деятельности применительно к различным типам регионов, в зависимости от уровня развития их инновационного потенциала.

На основе вышеизложенного можно утверждать, что инновационная активность в области технологических инноваций, как среди субъектов РФ, так и среди регионов ЮФО низкая, технологическая база предприятий не улучшается, а число созданных и использованных передовых производственных технологий регионов ЮФО остается крайне низкой.

Таким образом, воспроизводство, развитие и реализация инновационного потенциала обеспечивается инструментами по формированию и развитию предпринимательской и исследовательской среды в инновационной деятельности, а также инструментами взаимодействия этих двух сред.

Механизм реализации инновационного потенциала региональной экономики характеризуется свойственными ему формами, методами и инструментами, а также правовыми нормами, которые позволяют достичь поставленных перед субъектами механизма целей и решить задачи.

Цели и задачи регионального регулирования инновационных процессов будут зависеть от приоритетов развития территории. Конкурсная оценка и поддержка региональных приоритетов развития и инновационных программ, будут способствовать развитию производств и технологий, повышая тем самым общий уровень конкурентоспособности региона. Следовательно, первой задачей в системе механизма реализации инновационного потенциала в ЮФО мы считаем поддержку инновационных программ и проектов, соответствующих приоритетам развития территории. Одна из таких программ – ФЦП «Юг России». Федеральные средства в соответствии с программой направлены на строительство инженерной инфраструктуры в республиках Адыгея, Дагестан, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия – Алания к создаваемым в этих регионах крупным туристско-рекреационным комплексам.

Второй задачей механизма регионального регулирования инновационных процессов является поддержка развития малого инновационного предпринимательства, демонстрирующего высокую



«технологическую восприимчивость». Решение данной задачи может быть осуществлено двумя путями: созданием благоприятных условий и оказанием финансовой поддержки на начальных стадиях становления мелких новаторских предприятий. Решение первой задачи связано с оказанием материально-технических, информационных и консультационных услуг, льготным налоговым и кредитным режимами. Вторая задача может быть реализована как посредством прямой финансовой поддержки новаторов, так и созданием особых условий для привлечения к данному процессу частных капиталов и кредитных ресурсов [3].

Особая роль деятельности региональных органов видится в становлении инновационной инфраструктуры, где заметную роль в инфраструктуре инновационной деятельности играют венчурные капиталы, возникающие, в немалой степени, благодаря государственному воздействию, побуждающему предприятия осуществлять самостоятельно рисковое финансирование, либо делать отчисления в соответствующие фонды или организации. Сейчас в Южном федеральном округе действуют всего два венчурных фонда - в Краснодарском крае и Волгоградской области. Следовательно, третью задачу регулирования инновационных процессов в регионе мы формулируем как всестороннюю поддержку развития инфраструктуры нововведенческой деятельности и создание благоприятных условий для ее функционирования. Необходимо отметить, что проблемы, связанные с территориальной удаленностью и отраслевыми различиями научных учреждений, могут быть решены с помощью создания сети территориальных и отраслевых филиалов и представительств или отделов трансфера технологий в научных организациях.

Еще одной актуальной задачей регулирования инновационных процессов в регионе, выступает стимулирование кооперации между участниками инновационных процессов с целью сокращения продолжительности нововведенческих циклов, уменьшения риска при разработке и внедрении новшеств, повышения уровня создаваемых новых технологий. Для оптимизации взаимоотношений государства и науки, прежде всего, необходимы разработка и принятие в качестве юридической нормы таких полновесных институциональных инструментов как:

- государственные грант и контракт на выполнение исследований и разработок;
- стандарты независимой научной экспертизы проектов исследований и разработок и полученных результатов;
- порядок бюджетного финансирования государственных исследовательских организаций на основе оценки качества проводимых исследований.

Пятая задача заключается в необходимости продолжить в регионах первой группы с высоким инновационным потенциалом формирование крупных центров инновационной активности (технико-внедренческих



особых экономических зон, технопарков и др.) как региональных точек роста инновационного развития экономики. Учитывая потребности предприятий, следует обратить внимание на необходимость системы информационно-маркетингового обслуживания субъектов инновационной деятельности и развитие центров трансфера технологий.

Основой стимулирующего воздействия на предпринимательскую активность инновационной сферы является система правовых методов, регулирующих инновационные отношения. На федеральном уровне отсутствует единая концепция развития инновационной экономики России и точная инновационная терминология, способствующая единообразному пониманию и применению инновационного законодательства всеми хозяйствующими субъектами. Следовательно, необходимо упорядочить действующее федеральное и региональное законодательство в области инновационной деятельности, а также принять на федеральном уровне закон, регулирующий инновационную деятельность в РФ, в котором необходимо закрепить нормы права о принципах, предмете, субъектах инновационных отношений, источниках финансирования и мерах государственной поддержки инновационной деятельности.

Механизм реализации инновационного потенциала регионов ЮФО тесно связан с организацией системы его информационного обеспечения. В целях совершенствования функционирования систем рыночной информации об инновационном потенциале регионов ЮФО, необходима организация региональных информационно-инновационных центров, основными задачами которых будут являться определение инновационных приоритетов развития территорий, исследовательских и инновационных программ, территориальных заказов, исходя из целей развития региона.

Таким образом, в России на макро- и мезоуровне необходима разработка и осуществление специальной государственной политики в области поддержки научно-технической деятельности и инновационного предпринимательства. Необходимо усиление интеграционных процессов между различными субъектами ЮФО, общественными объединениями, образовательными, научно-исследовательскими учреждениями и промышленными предприятиями - для формирования единой инновационной среды Юга России.

#### **Использованные источники:**

1. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации. [Текст] / К.В. Балдин. – М. Дашков и К, 2012. – 238 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. [Текст] - М.: Росстат, 2013. - 990 с.
3. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебное пособие [Текст] / Б.Т. Кузнецов. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 295 с.

*Вицелярова К.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»  
филиал в г. Армавире  
Россия, г. Армавир*

### **КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

Анализ развития региональной экономики и использования трудовых ресурсов показывает, что трудовой потенциал следует рассматривать в рамках внутренней и внешней среды.

К факторам внутренней среды следует отнести: число жителей и его демографический состав; уровень образования; профессиональные качества работников; доходы и расходы населения; наличие производственных фондов; структура народного хозяйства; количество имеющихся предприятий.

К факторам внешней среды: социально-экономическую политику государства; положение сопредельных регионов; их хозяйственные взаимосвязи; правовые и финансовые аспекты федеральных органов власти. Внутренние и внешние факторы воздействуют на формирование и использование трудовых ресурсов во взаимной связи, основываясь на учете внутренних и внешних связей, все факторы мы объединяем в следующие блоки: демографические, социально-экономические, организационные, политические и правовые [1].

Демографические факторы воздействуют на формирование использования трудовых ресурсов через повышение рождаемости и снижение смертности населения, миграцию и эмиграцию, национальные особенности жителей и природные условия.

Социально-экономические факторы воздействуют через механизмы экономических отношений, материальное стимулирование работников, уровень развития экономики, занятость, формирование социальной инфраструктуры, подготовку кадров, медицинское и культурно-бытовое обслуживание.

Организационные факторы воздействуют совместно с социально-экономическими факторами через государственные министерства и ведомства, специальные органы труда и занятости, организационно-производственные структуры предприятий (объединений), управление и организацию труда в них, маркетинговые исследования и логистику, профсоюзы и другие общественные организации, биржи труда.

Политические и правовые факторы основываются на социально-экономической политике государства, разработке федеральных нормативных актов, нормативных актов местных органов власти, нормативных положений объединений и предприятий.

Одним из признаков классификации факторов, влияющих на формирование трудовых ресурсов, можно выделить форму их проявления. В соответствии с этим признаком целесообразно использовать следующие группы факторов:

- социально-экономические, связанные с улучшением условий труда и быта работников, развитием творческой инициативы на основе действующих и новых форм организации труда, совершенствованием системы экономического стимулирования на предприятии, организацией и внедрением систем профессионально - квалификационного продвижения работников;

- научно-технические, обусловленные инновационными процессами, повышением уровня его индустриализации;

- профессионально - квалификационные, отражающие повышение квалификации работников, их культурно-образовательного уровня;

- идейно-нравственные, определяемые действующей в обществе системой норм, социальных ценностей, служащие регулятором трудового поведения работников;

- демографические, влияющие на изменения в половозрастной структуре работников;

- экономико-географические, способствующие перераспределению трудовых ресурсов в труднедостаточные регионы;

- естественно-физические, обусловленные возрастающим значением на всех фазах воспроизводства населения здорового образа жизни, разумного отношения работников к своему здоровью.

С точки зрения теории и методологии исследования процессов формирования трудовых ресурсов императивный характер имеют такие основные принципы как: целостность связей, качественность, приоритетность, гибкость, самостоятельность, дифференцированность, эффективность определяющих эти процессы факторов.

Очевидно, что перечисленные факторы полностью не исчерпывают всех социально-экономических условий, влияющих на степень эффективности и использования трудовых ресурсов. При организации исследований фундаментальных и прикладных проблем пространственной стратегии формирования и использования трудовых ресурсов необходимо исходить из объективно сложившихся условий и разнотипности региональных особенностей их функционирования.

Приведенные факторы воздействуют на формирование и использование трудового потенциала через механизм рынка труда, который включает следующие экономические категории: спрос и предложение рабочей силы, его цену и конкуренцию.

Действие рынка труда имеет свои особенности, определяемые специфичностью объекта купли-продажи на нем. Труд неотделим от человека, следовательно, объект купли-продажи на рынке труда неотделим

от субъекта (работника). Способность человека к труду выступает, с одной стороны, объектом на рынке труда, с другой стороны, является характеристикой работника, который выступает в качестве субъекта на данном рынке. Таким образом, объект купли-продажи на рынке труда находится в прямой зависимости от субъекта (работника), а характеристики работника (половозрастные, уровень образования, квалификация и т.д.) будут и определять характеристики его труда (производительность, качество и т.д.), то есть основные черты объекта купли-продажи [2].

Следовательно, субъектно-объектная характеристика регионального рынка труда может быть представлена в виде характеристики субъектов рынка труда, поскольку, как уже было отмечено, характеристики работника, определяемые во многом спецификой региона, отражают и основные особенности его труда. Так, экономическая активность населения региона во многом зависит от региональных факторов, таких как, темпы экономического роста (снижения) в регионе, отраслевая структура экономики, уровень специализации и т.д. Труд, в свою очередь, будет определяться уровнем экономической активности населения, а, значит, будет зависеть от вышеуказанных факторов.

Таким образом, по нашему мнению, на формирование и использование трудовых ресурсов оказывает влияние следующая система основных факторов: демографические, социально-экономические, организационные, политические и правовые. Данные группы факторов взаимосвязаны через рынок труда и последующее использование трудовых ресурсов. В решении этих проблем должно быть как государственное, так и негосударственное регулирование.

#### **Использованные источники:**

1. Беданов Н. А. Формирование и использование трудового потенциала региона : на примере Республики Адыгея. [Электронный ресурс] // Научная библиотека диссертаций и авторефератов. - URL: <http://www.dissercat.com/content/>
2. Вицелярова К.Н. Занятость и рынок труда в регионе как функции локальной экономики. [Электронный ресурс] // Библиотечный каталог. - URL: [www.lib.ua-ru.net](http://www.lib.ua-ru.net)

*Власова Е.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»  
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет  
Россия, г. Тольятти*

#### **СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ТРАЕКТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Аннотация: В статье рассмотрено формирование системы регулирования социально-экономических процессов на уровне региона и

представлена концепция построения экономического потенциала предпринимательства на основе избранной стратегической траектории. Существующая необходимость решения ряда практических задач реформирования экономической системы региона, переходящей в качественно иное состояние, и сложности, возникающие на этом пути, делают актуальной проблему соотношения эволюции экономических отношений через механизмы самоорганизации и возможности их сознательного регулирования.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономические реформы, экономический потенциал региона, стратегическая траектория, инвестиционная политика

В общей проблеме управления социально-экономическим развитием любого региона все большее значение приобретает сбалансированное развитие накопленного на его территории экономического потенциала и его составной части – экономического потенциала предпринимательства.

Экономический потенциал региона как современная экономическая категория представляет собой, с одной стороны, совокупность определенным образом организованных ресурсов – финансовых, ресурсно-материальных; а с другой стороны, экономический потенциал региона можно рассматривать как систему, элементами которой являются субъекты предпринимательской деятельности, влияющие на решение проблемы комплексного социально-экономического развития региона, которая в свою очередь является базой для исчисления потенциала региона в целом.

Все это свидетельствует о двойственной роли предпринимательства в регионе. [1]

Концепция формирования экономического потенциала предпринимательства в системе региона может рассматриваться в качестве функциональной ресурсной системы и как характеристика экономических возможностей региона в решении тех или иных социально-экономических проблем, причем присущих как данному региону, так и общих для экономики страны.

Экономический потенциал предпринимательства активно воздействует на развитие определенной территории. В соответствии с этим он призван обеспечивать:

- 1) возможность прогнозирования основных тенденций экономики региона;
- 2) осуществление мер по повышению социально-экономических развития региона;
- 3) возможность решения проблем как внутри самого региона, так и за его пределами (развитие экспортной составляющей).

Как относительно обособленная система, он связан с другими подсистемами региона функциональными связями, определяемыми уровнем агрегирования. [2]

В масштабе всей системы региона эти функционально-уровневые связи экономического потенциала предпринимательства могут быть представлены в виде схемы на рисунке 1.

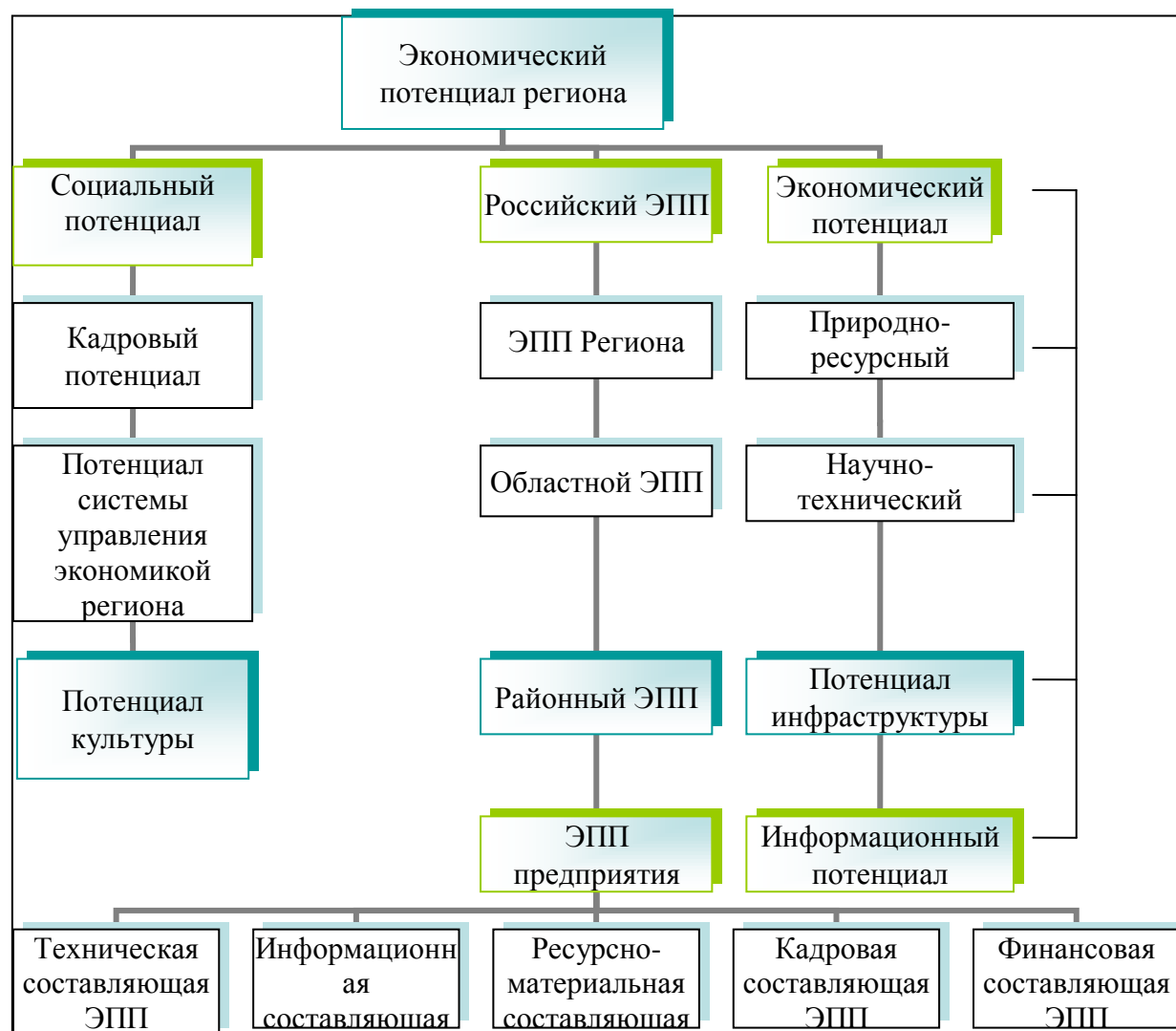


Рис. 1 Функционально-уровневые связи экономического потенциала предпринимательства в системе региона

Экономический потенциал является неотъемлемой частью социально-экономического потенциала региона и представляет собой сложную динамическую систему. С точки зрения традиционного представления структуры, экономический потенциал - это совокупность составляющих.

С позиций системного подхода, экономический потенциал предпринимательства – это система, элементами которой являются потенциалы, имманентные социальному и экономическому потенциалам региона, характеризующаяся определенным уровнем связей между ними.

Таким образом, экономический потенциал предпринимательства обладает сложной функционально-иерархической структурой. Это обстоятельство позволяет обосновать классификационную схему



экономического потенциала предпринимательства Самарского региона (рис.2).

Главным признаком группировки составляющих его структуры являются функциональный; с точки зрения задач, решаемых в регионе; уровневый; по отношению к объекту измерения и по направлениям использования потенциала. Выделение перечисленных признаков группировки осуществлено при помощи комплексного изучения экономического потенциала предпринимательства региона с позиций системного подхода.



Рисунок - 2 Классификационная схема экономического потенциала предпринимательства региона

*Функциональный признак* позволяет выделить элементы экономического потенциала предпринимательства региона в разрезе его составляющих: объем основных фондов, объем оборотного капитала, объем инвестиций, поступления, себестоимость, налоговые отчисления, чистая прибыль, собственный капитал. Эти элементы отражают существующее экономическое состояние любого обследуемого субъекта экономического потенциала предпринимательства, дают возможность его стоимостной оценки, а значит, в конечном итоге, возможность прогнозирования и регулирования деятельности предприятий.

Для более полного выявления резервов экономического потенциала предпринимательства региона, следует сгруппировать его субъекты также с

*точки зрения решаемых задач в регионе.* В связи с этим функционирующие в любом регионе фирмы были разделены на следующие группы: капиталоемкие; с быстрой оборачиваемостью капитала; инвестиционно привлекательные. Такое разделение было сделано во-первых, исходя из того, что компания, принадлежащая той или иной группе, по-разному формирует себестоимость производимой продукции (работ, услуг), а это в значительной степени определяет эффективность использования ее экономического потенциала предпринимательства (предприятия производящих отраслей; предприятия инфраструктуры; фирмы, формирующие инвестиционный климат в регионе).

Иерархичность структуры экономического потенциала предпринимательства в регионе определяется потребностями детального анализа использования потенциала по всем выделенным *уровням агрегирования*: регион, отрасль, группы фирм, отдельная фирма.

Выделенные *направления использования* экономического потенциала предпринимательства обусловили создание такой его группировки, которая нацеливала бы на повышение эффективности функционирования собственного и наиболее экономичное привлечение нерегionalного экономического потенциала предпринимательства к решению проблем эффективного социально-экономического развития региона.

Необходимость количественной оценки взаимосвязей элементов, размеров экономического потенциала предпринимательства в целом и показателям его использования определила в качестве основы соизмерения стоимостную оценку составляющих потенциала. Оценка экономического потенциала предпринимательства в стоимостной форме основывается на соответствующей оценке каждой его составляющей и выборе в ходе расчетов элемента, ограничивающего потенциальные возможности развития того или иного субъекта экономического потенциала предпринимательства.

Управление развитием экономического потенциала региона осуществляется в несколько этапов: 1) анализ существующего уровня социально-экономического развития региона; 2) оценка эффективности использования и выявление резервов недоиспользования; 3) определение направлений наилучшего социально-экономического развития региона в целом.

Таким образом, исследование стратегической траектории формирования экономического потенциала региона помогает выбирать направления повышения конкурентной силы в условиях конкретных регионов, знать и учитывать тенденции развития регионов-конкурентов и возможностей развития экономического потенциала предпринимательства на основе избранной стратегической траектории.

#### **Использованные источники:**

1. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского

государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.

2. Власова Е.В. Концепция развития налогового потенциала//Научно-методический электронный журнал "Концепт". 2014. Т. 20. № 2. С. 1436-1440.

3. Лятина Е.В. Налоговый потенциал как финансовый индикатор состояния экономики России // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 5. С. 237-239.

*Внучкова Н.В.*

*магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный  
университет имени И.Н. Ульянова»*

*Россия, г. Чебоксары*

### **МУНИЦИПАЛЬНАЯ СЛУЖБА В СУБЪЕКТЕ РФ: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Понятие “муниципальной службы” сравнительно новое для нашего законодательства. Понятие, виды, содержание муниципальной службы напрямую связаны с пониманием и законодательным установлением местного самоуправления и системы его органов.

Раньше данный вопрос относился к государственной службе, которая давала общие понятия и регламентировала как государственную службу, так и муниципальную службу. Теперь, правовая база муниципальной службы становится на собственный правовой путь. Это связано с тем, что идет общее развитие всех институтов муниципального права.

Органы местного самоуправления – это самостоятельная часть профессионального публично-властного аппарата страны. Это накладывает свой отпечаток на характер деятельности людей, работающих в них и реализующих их полномочия. Названная деятельность – служба – понимается как один из видов платной общественно полезной активности, состоящей в управлении, его обслуживании.

Местное самоуправление осуществляет свою власть на местном уровне, в реализации этой власти ей помогает специальная служба, именуемая «муниципальной службой».

Муниципальная служба является сложным социально-правовым институтом. Этот институт представляет собой систему правовых норм, регламентирующих права и обязанности, ограничения, запреты, стимулирование, ответственность служащих. Муниципальная служба является механизмом реализации функций и задач органов местного самоуправления.

В рамках совершенствования института муниципальной службы в России был принят Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ "О муниципальной службе в Российской Федерации"

Отличительной чертой данного Закона является более унифицированное правовое регулирование на федеральном уровне организации муниципальной службы во всех субъектах Российской Федерации. В то же время Закон содержит значительное число положений, которые позволяют конкретизировать условия муниципальной службы нормативными правовыми актами субъектов РФ и муниципальными правовыми актам.

Основными задачами муниципальной службы являются:

- 1) обеспечение наряду с государственной службой прав и свобод человека и гражданина на территории муниципального образования;
- 2) обеспечение самостоятельного решения населением вопросов местного значения;
- 3) подготовка, принятие, исполнение и контроль решений в пределах
- 4) полномочий органов местного самоуправления;
- 5) защита прав и законных интересов муниципального образования.

С точки зрения задач, эта служба представлена:

- 1) в социальном аспекте - это профессиональное осуществление по поручению государства общественно полезной деятельности лицами;
- 2) в политическом - как деятельность по реализации государственной политики, достижении целей и задач в обществе и государстве, то есть от ее стабильности и эффективности зависит устойчивость общественных отношений;
- 3) правовом - юридическое установление служебных отношений, при реализации которых и достигается практическое выполнение должностных обязанностей, полномочий служащих.

Принципы муниципальной службы – это основополагающие идеи, установления, выражающие объективные закономерности и определяющие научно обоснованные направления реализации компетенции, задач и функций органов местного самоуправления, полномочий муниципальных служащих, действующие в системе публичной власти, и в частности, в системе муниципальной службы.

Принципы муниципальной службы должны объективно отражать сущность муниципальной службы, ее наиболее важные черты, они раскрывают общий характер управленческой, исполнительно-распорядительной и другой административной деятельности муниципальных служащих, закрепляют их в нормах, входящих в правовой институт муниципальной службы. Принципы муниципальной службы устанавливают важнейшие закономерности в системе организации и функционирования муниципальной службы. Они обуславливают значимость, законность, социальную ценность отношений, возникающих в системе муниципальной службы. Отсутствие правовых принципов может

повлечь за собой произвол, бюрократизм в худшем смысле этого слова, неорганизованность, беззаконие, несправедливость.

Принципы муниципальной службы – это субъективное понятие. Они формируются человеком (законодателем), исходя из конкретного правового опыта и правовой культуры в стране и базируются на основных положениях правовой системы с учетом достигнутого уровня развития отраслевого законодательства.

Каждый в отдельности принцип муниципальной службы отражает не все объективные закономерности деятельности муниципальных служащих, а лишь некоторые из них. Но все принципы взаимосвязаны, то есть соблюдение одних способствует реализации других и, напротив, нарушение какого-либо из принципов отрицательно сказывается на выполнении остальных принципов.

Принципы муниципальной службы установлены в ст.4 Федерального закона Российской Федерации от 2 марта 2007 г. N 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [2].

В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», законодательную основу местного самоуправления составляют: Конституция РФ, федеральные законы, конституции, уставы субъектов РФ, законы субъектов РФ.

При этом федеральные законы, законы субъектов РФ, устанавливающие нормы муниципального права не могут противоречить Конституции РФ, Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления», ограничивать гарантированные ими права местного самоуправления. Приведение органов самоуправления в соответствие с законом позволяет устранить ряд несоответствий между федеральным и местным законодательством. Важнейшим моментом муниципальной реформы является разграничение полномочий между уровнями власти, когда каждый уровень наделяется своей компетенцией, имеет права и несет ответственность по вопросам своего ведения. Масштабность этих задач определяется тем, что реализация их намечена на длительный период. Но уже в настоящее время проходят выборы в органы местного самоуправления по новым правилам, в ходе которых представительная власть начинает играть главную роль в решении местных дел, тогда как исполнительные органы должны быть подотчетны ей в соответствии с Европейской хартией местного самоуправления.

Но следует указать, что после принятия Федерального закона N 131-ФЗ положение стало заметно изменяться в лучшую сторону. Проведена большая работа по приведению в соответствие массива местных правовых актов с федеральным законодательством, активно формируются в соответствии с законодательством органы местного самоуправления, вносятся коррективы в базовые документы, такие, как: уставы, положения,

статуты и др. документы, регламентирующие местное самоуправление. Муниципальная служба – это профессиональная деятельность, которая осуществляется на постоянной основе на муниципальной должности.

Служба – это разновидность социальной трудовой деятельности, которая осуществляется на постоянной основе, заключается в обработке информационных потоков и регулируется правовыми нормами непосредственно в процессе своего осуществления. В данном определении соединены те признаки службы, которые характерны для всех ее видов. Вместе с тем служебная деятельность является достаточно неоднородной.

Качество законов и эффективность правового регулирования во многом зависят от того, как в них сформулированы и раскрыты принципы.

Правовой статус муниципального служащего, представляет собой центральный элемент специфики правового регулирования труда муниципального служащего. Именно нормы о правовом статусе устанавливают отличие муниципальной службы от обычной трудовой деятельности, а муниципального служащего, соответственно, от обычного работника. И, наконец, правовой статус муниципального служащего в наибольшей степени из всех законодательных норм о муниципальной службе сближает его с государственным служащим.

Муниципальная служба обладает рядом особенностей по сравнению с иными видами профессиональной деятельности, которые, обусловлены ее публичным характером. В этой связи действующим законодательством предусматриваются особые требования к лицам, поступающим на муниципальную службу. Однако, строгая привязанность муниципальной службы к законодательству приводит к тому, что некоторые эффективные механизмы реализации муниципальной политики невозможно внедрить для эффективного управления. В частности, проблема возникает для эффективной мотивации муниципальной службы. С другой стороны местному самоуправлению дана возможность самостоятельности в решении местных вопросов [1]. Вне зависимости от того, какая модель управления муниципальной службой избрана в субъекте Федерации, орган управления службой относится либо к органам исполнительной власти, либо к исполнительным органам местного самоуправления, хотя государственная гражданская служба осуществляется не только в исполнительных, но и в представительных и судебных органах субъектов Федерации, а муниципальная служба соответственно в представительных органах местного самоуправления либо в муниципальных избирательных комиссиях. В этой связи у исполнительной власти либо исполнительных органов местного самоуправления возникает возможность влияния на представительную власть через контроль за кадровой ситуацией.



### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 07.05.2009) \Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации\" (принят ГД ФС РФ 16.09.2003)
2. Федеральный закон от 02.03.2007 N 25-ФЗ (ред. от 17.07.2009) \О муниципальной службе в РФ\" с.3
3. Алферов А., Знаменская К., Кодина Е., Мирзалиев М., Юркова С., Широков А. Научно-методическое обеспечение процесса профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов органов государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по специальностям \Государственное и муниципальное управление\" и \Муниципальное право\" // Муниципальная власть. 2009. N 2. С. 49 - 54.

*Вобленко Е.В.*

*аспирант*

*ФБГОУ ВПО «Волгоградский*

*государственный аграрный университет»*

*Россия, г. Волгоград*

### **УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

В статье изложены вопросы развития учета транзакционных издержек, раскрыты сущность и задачи управленческого учета транзакционных расходов. Рассмотрены особенности организации управленческого учета применительно к сфере договорных отношений.

Ключевые слова: транзакционные издержки, управленческий учет, задачи учета, договорная политика.

В последнее время возрастает интерес ученых экономистов к такой экономической категории как транзакционные издержки, издержки поиска информации, проведению переговоров и принятию решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждению к их выполнению [3, с. 15]. Данный интерес обусловлен тем, что транзакционные издержки оказывают существенное влияние на экономическую ценность договора, так как их удельный вес достигает порой двадцати процентов от всей совокупности затрат.

Транзакционные расходы обладают рядом особенностей, которые следует учитывать при организации управления этим видом затрат. Основной информационной базой о видах и параметрах затрат на предприятиях служит бухгалтерский управленческий учет.

Управленческий учет – упорядоченная система выявления, измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности фирмы

информации и показателей для управленческого звена компании [2, с. 89]. Это процесс в рамках организации, который обеспечивает управленческий аппарат организации информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации.

Управленческий учет, с одной стороны – часть информационной системы организации, а с другой – деятельность, направленная на обеспечение руководителей всех уровней информацией, необходимой для принятия эффективных управленческих решений.

Управленческий учет необходим для того, чтобы оперативно принимать решения, связанные с деятельностью фирмы. Он может оперировать прогнозами, электронной информацией, не подтвержденной первичными документами и другими данными. Цель управления реализуется в ожидаемых результатах хозяйствования, и с помощью управленческого учета нужно обеспечить их достижение. Поэтому важной характеристикой управленческого учета является его направленность на будущее с учетом вероятности событий. Основное назначение такого учета состоит в обеспечении управленческого аппарата информацией для принятия решений, планирования, собственно управления и контроля.

Нам импонирует мнение авторов, которые расширяют границы управленческого учета, утверждая, что управленческий учет – это не только и не столько учет, сколько получение и обработка экономической информации. В работе под редакцией В. Паля и Р. Вандер Вила управленческий учет рассматривается, прежде всего, как система управления, как способ управления [4, с. 16]. То есть управленческий учет представляет собой мощное средство усовершенствования работы организации и повышения ее эффективности.

Объектом бухгалтерского управленческого учета являются издержки предприятия и его отдельных структурных подразделений; результаты хозяйственной деятельности, как всего предприятия, так и отдельных центров ответственности; внутреннее ценообразование; бюджетирование и внутренняя отчетность.

Рассматривая сущность управленческого учета, мы приходим к выводу, что в его основе заложены факты хозяйственной жизни, которые на предприятии имеют договорную природу. Именно договор четко фиксирует факт хозяйственной деятельности и лежит в основе учета и анализа. Договорная политика влияет не только на положение дел его участников, но и является первоисточником учетного процесса, на основе которого будет строиться учет организации.

Принцип свободы договора и диспозитивный характер норм, регулирующих многие вопросы, связанные с заключением договоров, делают выбор договора и его конкретных условий экономически значимыми управленческими решениями. Прослеживается тесное переплетение договорной политики и управленческого учета в хозяйственной практике

предприятия. Известно, что, с одной стороны, существует прямое влияние управленческих задач на выбор, формирование и развитие договорной политики посредством принятия управленческих решений, направленных на выбор вида договор и его условий; а с другой стороны, нельзя не учитывать влияние уже заключенного договора на необходимость принятия определенного управленческого решения с целью ведения эффективной хозяйственной деятельности и соблюдения условий этого договора.

Рассмотрим особенности организации управленческого учета применительно к сфере договорных отношений.

Целью управленческого учета в области договорной политики является обеспечение информацией, необходимой для принятия управленческих решений в вопросах выбора контрагента, выбора вида и условий договоров, а также обеспечение выполнения контрактами договорных условий.

Нами выделены следующие задачи, которые решает управленческий учет в области договорных отношений между участниками рынка:

1. Предоставление информации: о потенциальных партнерах и их благонадежности; о рынке сбыта производимой продукции; обоснование продажных цен; формирование информационных баз о доходах и затратах в разрезе договоров; разработка и предоставление руководству организации различных внутренних отчетов.

2. Анализ: определение путей наиболее эффективного использования ресурсов и организации работы при реализации договоров; выявление возможности роста финансовой результативности договора; подготовка информации для принятия решений о подписании проекта договора; разработка вариантов инвестирования.

3. Планирование: разработка оперативной и тактической договорной политики; прогнозирование результатов договорной политики; подготовка мероприятий по формированию долгосрочных договорных отношений; подготовка информации для принятия решений о системе и краткосрочных или долгосрочных целей и задач организации.

4. Мотивация: мотивация сотрудников; разработка способов участия сотрудников в построении долгосрочных договорных взаимоотношений с контрагентами; подготовка мероприятий по мотивации партнеров к долгосрочному сотрудничеству; разработка способов оценки эффективности работы при реализации договоров.

5. Координация: организация текущего обмена информацией между подразделениями, способствующая наиболее эффективного исполнения договора; координация деятельности различных сегментов бизнеса; оптимизация структуры бизнеса.

6. Контроль: организация внутреннего финансового контроля при реализации договоров; организация внутреннего аудита; контроль за выполнением договорных условий со стороны контрагентов; контроль за

добросовестным исполнением договора сотрудниками организации; сравнение фактически достигнутых с плановыми показателями и разработка рекомендаций руководству по устранению или недопущению выявленных отклонений в будущем.

Исторически управленческий учет развивался, исходя из объективных потребностей производства, он рассматривается как учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета и планирования деятельности предприятия.

Экономистами управленческий учет рассматривается во-первых в качестве инструмента отражения затрат на производство продукции и во-вторых, как способ распределения затрат по центрам ответственности. Затраты предприятия, являющиеся объектом управленческого учета, представлены совокупностью расходов, непосредственно связанных с изготовлением и выпуском продукции; расходов, связанных с управлением и обслуживанием производства; расходов, не имеющих непосредственного отношения к производству, но включаемые в издержки производства.

Таким образом, в рамках управленческого учета не выделяется такой вид затрат, как транзакционные издержки, которые поэтому до сих пор не являются объектом управленческого учета. Мы предлагаем расширить границы управленческого учета, включив в качестве самостоятельного объекта транзакционные издержки, которые возникают как в процессе производства, так и в процессе снабжения и сбыта продукции.

В связи с этим необходимо разработать подход к определению сущности управленческого учета фактов хозяйственной деятельности в рамках контрактных отношений, отражающих издержки принятия решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности и их изменений.

Сущность управленческого учета транзакционных издержек раскрывается в следующих положениях:

1. Методологической основой управленческого учета являются теория контрактов и теория транзакционных издержек.

2. Теория контрактов позволяет вскрыть многие проблемы, связанные с управлением предприятия. Она исследует основы договорных отношений внутри предприятия и объясняет, в частности, некоторые проблемы управления и мониторинга предприятия.

3. Объектами управленческого учета являются транзакционные издержки, связанные с процессом принятия решения по осуществлению сделок (транзакций). Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности существующего набора благ. Для того, чтобы предприятие работало прибыльно необходимы издержки по использованию ценового механизма – транзакционные издержки.

4. Концепция альтернативных издержек связана с принятием решений. Сравнивая одну возможность с другой, управляющий принимает

решение по реализации одной из них. Эффективность альтернативных издержек проявляется в изменении денежных потоков организации в результате принятия того или иного решения. А сами альтернативные издержки это упущенная возможность от принятия более эффективного решения.

5. Управленческий учет по большей части имеет дело с совокупностью транзакционных издержек по управлению трансформационными издержками в системе контрактных отношений управляющих субъектов [1, с. 283].

Организация учета транзакционных издержек должна обеспечивать не только количественные, но и качественные показатели деятельности предприятия. Наиболее приемлемой для достижения этих целей является система управленческого учета по центрам ответственности.

#### **Использованные источники:**

1. Вобленко, Е.В. Учет транзакционных издержек в агроформированиях / Е.В. Вобленко, Л.В. Попова // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование.-2011.-№3(23).-С. 283-288.
2. Карпова, Т. П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т. П. Карпова. - М.: ЮНИТИ. - 2002. – 350 с.
3. Менар, К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика: учебник. - М.: ИНФРА-М. - 2005. - С. 113-151.
4. Палий, В. Ф. Управленческий учет / В. Ф. Палий, Р. Вандер Вила. -М.: ИНФРА-М. - 1997. - 480 с.

*Воробьева Е. А.  
студент 5 курса*

*Институт управления и территориального развития  
Казанский (Приволжский) Федеральный университет  
Россия, г. Казань*

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

*В статье рассматриваются проблемы обеспечения конкурентоспособности российской экономики в условиях вступления во Всемирную Торговую Организацию. Также оценены плюсы и минусы вступления в организацию и возможные пути развития российской экономики в ней.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, ВТО, развитие экономики.*

Конкурентоспособность и ее обеспечение являются основной задачей экономического развития каждого государства, поскольку от этого зависит его положение на мировых рынках и способность взаимодействовать с



другими странами, обеспечивая при этом высокий уровень благосостояния своей нации.

В условиях глобализации конкурентоспособность выходит на новый, международный уровень, а значит, для ее обеспечения необходимо принимать во внимание не только локальные факторы, но и глобальные.

В 2012 году Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала ее 157-м членом. Переговоры о вступлении России в ВТО велись на протяжении 18 лет, в результате чего в 16 декабря 2011 года в Женеве был подписан договор о присоединении России к ВТО. Протокол отражает Перечень обязательств по товарам и Перечень обязательств по услугам. Данные обязательства необходимы для обеспечения либерализации международной торговли и должны облегчать доступ стран-участниц ВТО к внутренним рынкам.

Для стран, вступающих в ВТО, устанавливается срок переходного периода, в течение которого происходит либерализация доступа на рынок для товаров и услуг. Обычно этот период длится 2-3 года. Для наиболее чувствительных товаров необходимо 5-7 лет. Тенденция такова, что если мы не будем принимать никаких мер по повышению конкурентоспособности, через 7 отведенных для нас лет Россию ждет резкий спад экономики.

При вступлении в ВТО ожидался значительный приток иностранных инвестиций, направленных на техническое перевооружение. Вместо этого наблюдается только рост иностранных кредитов и займов. С января 2012 года по июль 2013-го внешний долг России вырос с 541,9 до 703,8 млрд. долл. США [2].

Условием для всех стран, вступающих в ВТО, является открытость внутренних рынков для ввоза товаров других стран, а это подразумевает невозможность проведения протекционистских мер для отечественного производителя. Поэтому при вступлении России в ВТО должна была быть разработана система мер по повышению национальной конкурентоспособности. Однако же план адаптации начал обсуждаться только во второй половине 2012 года.

Российские товаропроизводители выступали с обращением к Правительству РФ о необходимости отложить момент вступления в ВТО, аргументируя это тем, что Россия не подготовлена к конкуренции с зарубежными представителями, а это может нанести неизгладимый ущерб национальной экономике.

При вступлении в ВТО необходима унификация нормативов и стандартов деятельности ведущих отраслей экономики. В противном случае существует угроза потери контроля над целыми отраслями. Для России этот риск тоже существует, поэтому необходимо проводить корректировку роли технического регулирования. Техническое регулирование-это меры и механизмы, предназначенные для производства конкурентоспособной



продукции. Техническое регулирование позволяет повысить инновационную активность бизнес-структур.

Летом 2012 года вступили в силу новые механизмы в соответствии с правилами ВТО. Изменились тарифные квоты, ставки таможенных пошлин, государственная поддержка экспорта. В случае России одних методов технического регулирования недостаточно для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Необходимо разрабатывать новые меры на государственном уровне и следить за их исполнением на всех региональных уровнях. На российский рынок будут поступать международные корпорации с высоким уровнем конкурентоспособности, что может подорвать рентабельность отечественного производителя.

В структуре экспорта в период с 2011 по 2013 г. лидируют топливно-энергетические товары, на втором месте - минеральные продукты, на третьем - металлы и изделия из них. На остальные товарные группы приходится от 5 до 2% [1]. Данный анализ еще раз отражает необходимость обеспечения конкурентоспособности российского производства. Стоит отметить, что 80% от объема таможенных платежей, поступающих в Федеральный Бюджет, приносит экспорт энергоресурсов. Подобная зависимость России от мировых цен на энергоресурсы делает национальную экономику уязвимой.

С целью повышения и обеспечения конкурентоспособности российских производителей техническое регулирование должно вступить на путь инновационного развития. Это позволило бы российским компаниям выйти на международный рынок с конкурентоспособной продукцией. Это приведет к изменению структуры внешнеторговой деятельности России и избавит страну от сырьевой зависимости.

В октябре 2012 года был принят план мер, направленных на адаптацию отраслей российской экономики к новым условиям. Однако, по мнению экспертов, данный план носит краткосрочный характер и не сможет обеспечивать конкурентоспособность в длительной перспективе. Соответственно необходимо разрабатывать долгосрочный план мер.

При вступлении в ВТО Россия заключила договор, который предусматривает снижение протекционистских действий по отношению к отечественному производителю. Так, субсидирование аграрного сектора в ближайшие пару лет сократится вдвое. Экспортные пошлины снизятся на 700 товарных позиций или будут обнулены вообще. Эксперты прогнозируют снижение с 10,3% до 7,1% [3].

Для защиты и поддержания аграрного сектора необходимо применять меры «зеленой корзины». Данная система мер не попадает под жесткие условия ВТО и позволяет оказывать неограниченную поддержку сельского хозяйства в тех регионах, где условия для его ведения считаются неблагоприятными, а это почти весь Дальний Восток [3].

Федеральные целевые программы должны просчитывать возможные убытки экономики регионов и создавать программы мер по осуществлению их поддержки. Такими мерами могут стать, например, создание служб юридической, информационной, а также практической помощи малому бизнесу в вопросах реализации продукции. Для сельского хозяйства применимо создание «зеленой улицы», что обеспечивает участие аграрного сектора в программе государственных и муниципальных закупок.

Представители бизнеса и правительство РФ должны совместными усилиями решать вопрос о повышении конкурентоспособности национальной экономики в условиях вступления в ВТО. Работа по созданию конкретных решений по оптимизации господдержки и защите рынков должна вестись непрерывно.

Поддержка российской промышленности может осуществляться благодаря использованию госзакупок, что составляет около 7 триллионов рублей в год. Россия пока что свободна от жестких условий ВТО в данной области, так как действуют 15-процентные преференции для отечественных производителей при госзакупках строительной техники, продовольствия, транспорта и продукции легкой промышленности. Поэтому правительство должно расширять льготные условия в данной сфере и использовать это на повышение конкурентоспособности.

При этом бюрократия должна быть готова к экстренным мерам в случае резкого увеличения импорта, так как сейчас применение защитных мер длится около года, что слишком долго. Быстрые действия помогут минимизировать негативные последствия. Это касается антидемпинговых мер также.

При вступлении в ВТО существуют риски массовой безработицы из-за прилива иностранной рабочей силы на внутренние рынки. Однако Россия не взяла на себя обязательства по обеспечению доступа для иностранных рабочих на наш рынок труда, поэтому число их число находится под контролем.

В целом условия, на которых Россия вступила в ВТО, не препятствуют применению той или иной экономической модели развития. При этом Россия все же нуждается в специалистах по вопросам ВТО для обеспечения выгодных условий и минимизации рисков.

Несмотря на возможные негативные последствия вступления в ВТО Россия также получает для себя некоторые привилегии. Прежде всего, это условия для расширения экспорта отечественной продукции, так как теперь для нас открыты иностранные рынки. Рост экспорта наблюдается в таких отраслях российской экономики как сельское хозяйство, металлургия, химическая промышленность.

Благодаря условиям ВТО Россия получает множество возможностей, которые необходимо активно использовать. В первую очередь это касается нетарифного регулирования, где раньше было больше всего барьеров

доступа на иностранные рынки. Например, экспорт российской металлургической продукции ограничивается квотами в ЕС, но при вступлении в ВТО они отменяются.

Сейчас у России есть эффективный инструмент по защите прав и интересов, что ранее было невозможно из-за многочисленных фактов дискриминации. Более того, отныне Россия имеет право на участие в выработке правил международной торговли, а значит открываются обширные возможности для поддержания национальных интересов. Стратегия участия России в ВТО разрабатывается Минэкономразвития в сотрудничестве с представителями бизнеса. Далее конкретная стратегия одобряется правительством и вступает в силу.

Еще одним выгодным для России последствием вступления в ВТО является доступ к разрешению международному механизму разрешения споров в торговле. Сторонами в таких спорах выступают государства, а не предприятия. Но именно представители бизнеса обязаны следить выполнением норм ВТО и сообщать правительству о свидетельствах дискриминации. От этого будет зависеть эффективность использования данной привилегии. Схема данных действий такова: предприятие, заметив нарушение условий и факт дискриминации, сообщает об этом правительству. Правительство проверяет достоверность данной информации и в случае подтверждения начинает переговоры с торговым партнером. Если удастся договориться, принимаются соответствующие меры по искоренению проблемы. В противном случае правительство обращается в специальный орган по разрешению споров между странами-участницами ВТО.

Таким образом, если использовать все возможности вступления в ВТО по максимуму, Россия выиграет от присоединения к данной организации и поднимется на новый уровень. Участие России в ВТО улучшает ее международный имидж, так как теперь страна является полноправным участником международной торговли. Также присоединение создает благоприятный климат для привлечения иностранных инвестиций и вливания капитала. В целом ВТО обеспечивает для России новые возможности, расширяет границы торговой деятельности, а также создает условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции благодаря притоку иностранных инвестиций на российский рынок.

Главное научиться эффективно использовать открывающиеся возможности. Во многом это будет зависеть от качества взаимодействия бизнеса и правительства. Если бизнес вовремя будет подавать сигналы о нарушении условий или дискриминации, а правительство будет правильно реагировать на это, присоединение к ВТО станет для российской экономики возможностью роста конкурентоспособности национальной экономики.

### Использованные источники:

1. Анализ экспорта и импорта Российской Федерации за 6 месяцев 2013 года [электронный ресурс]: xn-b1ae2adf4f.xn—p1ai/analytics/research/5866-analiz-export-import.html
2. О последствиях вступления России в ВТО [электронный ресурс]: finam.info/news/o-posledstviyah-vstupleniya-rossii-v-vto/
3. Разные корзины – российская газета [электронный ресурс]: www.rg.ru/2012/04/24/agrostrahovanie.html

*Воронкин Д.А.*

*студент 3 курса*

*Финансовый университет при*

*Правительстве Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ SWOT-АНАЛИЗА**

*«Упорно держась одних и тех же методов, компания рискует  
утратить конкурентное преимущество, если только это не самая лучшая  
компания в своей сфере»  
(Джеймс Брайан Куинн)*

**Аннотация:** Каждая компания обладает определенным планом на будущее, зависящим от ситуации на рынке и от периода времени. Но также одним из главных условий – создать стратегию, адаптированную к различным условиям внешней среды, имеющимся в наличии ресурсам, определенным перспективам. Это можно достигнуть SWOT – анализом, который заключается в выявлении сильных и слабых сторон компании, ее возможностей и потенциальных угроз, с которыми она может столкнуться. SWOT-анализ позволяет формулировать и представлять свои выводы специалистам и финансового, и коммерческого и технического отделов.

**Ключевые слова:** финансовая среда, SWOT-анализ, стратегическое планирование.

Данный анализ позволяет структурировать информацию, делать ее более доступной, а так же представляет собой описательную часть любого проекта, стратегии.

Достижимый баланс заключается в следующем: плюсы и минусы организации должны соответствовать условиям отрасли и конкуренции, возможностям компании на рынке, некоторым существующим угрозам прибыльности, доле компании на рынке и многим другим внешним факторам. Соответственно, стратегия компании должна быть направлена на эффективность использования имеющихся ресурсов, использование рыночных возможностей.

Данная статья позволяет рассмотреть каждую из составляющих SWOT – анализа внутренней и внешней финансовой среды. Во-первых, сильные стороны: факторы, оказывающие наиболее положительное влияние на стратегическое финансовое развитие компании. При подготовке SWOT-анализа необходимо учитывать интересы субъектов: интересы собственников и менеджмента компании могут быть различны. Одно из решений этой проблемы – добавление в матрицу решений дополнительного измерения (например, конкретизировать заинтересованные группы лиц). Кроме того, к сильным сторонам относятся: средневзвешенная стоимость капитала, дивидендная политика, структура капитала, методы диагностирования симптомов финансового кризиса, уровень самофинансирования инвестиций. Сильные стороны определены на базе результатов деятельности компании за прошлые периоды, при этом используется мнение и рекомендации внешних аудиторов. Большое значение играет роль и размер предприятия, организационно-правовая форма. Однако SWOT-анализ не дает возможности получить понимание сопряженности рисков с факторами, являющимися сильными сторонами. Например, целью дивидендной политики компании может быть признание величины дивидендов в качестве основных показателей инвестиционной привлекательности компании. Но реальную ситуацию не всегда отражают отчеты, в которых опубликованы показатели прибыльности деятельности организации. Менеджмент, публикуя такие отчеты, стремится выплатить дивиденды руководству; однако компания может не погасить свои обязательства по разным обстоятельствам при ухудшении экономической ситуации. Таким образом, можно наблюдать, что без проведения финансового анализа или подготовки отдельных финансовых моделей полагаться только на результаты SWOT-анализа нельзя.

Важно принимать во внимание и слабые стороны при определении финансовой стратегии компании, даже небольшой просчет приводит к значительным отрицательным последствиям для организации. Рассмотрим слабые стороны: эмиссионная политика предприятия, инвестиционная политика предприятия в целом, формы страхования финансовых рисков, широта финансовой информации, формируемой системой управленческого учета, прогрессивность используемых форм и методов анализа, планирования и контроля финансовой деятельности. Отсутствие у компании сильных сторон порождает возникновение слабых. Они не обязательно делают компанию уязвимой; роль финансового менеджера в способности компенсировать слабые стороны за счет других ресурсов в этом вопросе очень весома.

Возможности отрасли и возможности организации не всегда совпадают – об этом нельзя забывать, оценивая силы компании: менеджеры всегда должны думать об использовании ресурсного потенциала компании в реализации привлекательных перспектив. Благоприятное состояние рынка,



на котором функционирует организация, может обеспечить реализацию следующих возможностей: потенциал привлечения заемных финансовых ресурсов (заемные средства как источник финансирования не такой дорогой, как собственные средства); контроль за их возвратом будет стимулировать организацию использовать привлеченные средства по назначению, чтобы получить положительные результаты от деятельности и затем вернуть эти средства. Одновременно с этим банки могут установить более жесткие требования относительно предметов залога, а у компании может не быть такого имущества, которое могло бы выступить в таком качестве, устойчивые связи с покупателями, положительная динамика курса рубля к евро (это положительный фактор для компаний-импортеров; в долгосрочном плане такая тенденция обеспечит привлечение инвестиций и их окупаемость уже для компаний-экспортеров), рост рынка ценных бумаг, расширение состава кредитных продуктов коммерческих банков. Необходимо сделать выбор в пользу тех возможностей, которые будут приносить прибыль и оптимально соответствовать финансовому положению и возможностям компании.

Существуют факторы, отрицательно влияющие на деятельность и благосостояние компании. Это могут быть ограничения законодательства относительно эмиссионной деятельности компаний; рост требований коммерческих банков по обеспечением кредита, увеличение размера просроченной дебиторской задолженности, снижение платежной дисциплины покупателей. Стратегия, составленная предприятием, должна включать в себя меры, предоставляющие обеспечение от внешних угроз.

SWOT – анализ – это один из самых благоприятных вариантов, позволяющих оценить положение и стратегические перспективы компании. Он в совокупности отражает, как стратегия компании соответствует ее внутренним ресурсам и рыночным возможностям, необходимость пересмотреть заключение о слабости того или иного ресурса или опасности какой-либо угрозы. Результаты данного анализа позволяют определить не только схему действий на ближайший период, менеджеры получают информацию о ресурсах, необходимых компании в будущем с учетом меняющихся факторов внешней среды. Для организации существует несколько направлений развития в зависимости от того, каких базовых составляющих SWOT-анализа у нее больше: сильных сторон и возможностей, сильных сторон и угроз, слабых сторон и возможностей и угроз. На основе этого непосредственно принимаются решения, которые будут заложены в стратегию компании. Нередко существуют трудности в принятии во внимание всех факторы, которые определяют деятельность компании на рынке, ее характер производства, внутренние процессы. SWOT – анализ оказывает помощь в получении полного представления о сущности компании, грамотном задействовании ее ресурсов для получения прибыли и



реализации конкурентных преимуществ, а также для компенсации слабых сторон, которые могут помешать реализации поставленных целей.

#### Использованные источники:

1. Фирсова О.А. «Конкурентный анализ в экономике», 2012 г.
2. Оурд Майкл «50 методик менеджмента», 2011 г.
3. Учитель Ю., Учитель М. «SWOT-анализ и синтез - основа формирования стратегии организации», 2010 г.
4. Рассел Джесси «SWOT-анализ», 2012 г.
5. Г.Я Гольдштейн, А.В. Катаев. «SWOT-анализ» 2007г.

**Воронкин Д.А.**  
студент 3 курса  
**Финансовый университет при**  
**Правительстве Российской Федерации**  
**Россия, г. Москва**

### АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ

**Аннотация:** В связи с учащающимися слухами о наступлении третьей волны кризиса и, возможного, падения цены на нефть, в целях компенсации потерь федерального бюджета, необходимо будет изыскивать новые источники финансирования дефицита бюджета. Одним из таких источников может стать, в том числе и внешнее финансирование. Для того, чтобы определить оптимальные объемы новых заимствований, предположительно, проводимых на внешнем рынке капитала необходимо знать текущую ситуацию в области внешнего долга.

**Ключевые слова:** Долговая политика, государственный долг.

Таблица 1. Динамика внешнего долга РФ

| Млрд.<br>долларов                          | 2009  | 2010  | Тпр     | 2011  | Тпр     | 2012  | Тпр     | 2013  | Тпр          | 2014  | Тпр     | Тпр<br>2009  |
|--------------------------------------------|-------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|--------------|-------|---------|--------------|
| Страны<br>Парижского<br>клуба              | 1,30  | 1,00  | -23,08% | 0,78  | -22,00% | 0,54  | -30,77% | 0,33  | -38,89%      | 0,16  | -51,52% | -87,69%      |
| Страны, не<br>вошедшие в<br>Парижский клуб | 1,90  | 1,82  | -4,21%  | 1,72  | -5,49%  | 1,44  | -16,28% | 1,10  | -23,61%      | 1,03  | -6,36%  | -45,79%      |
| Коммерческая<br>задолженность              | 1,20  | 0,83  | -30,83% | 0,06  | -92,77% | 0,05  | -16,67% | 0,02  | -60,00%      | 0,02  | 0,00%   | -98,33%      |
| Международные<br>финансовые<br>организации | 4,30  | 3,79  | -11,86% | 3,14  | -17,15% | 2,53  | -19,43% | 2,03  | -19,76%      | 1,57  | -22,66% | -63,49%      |
| Еврооблигацион<br>ные займы                | 27,00 | 26,24 | -2,81%  | 30,46 | 16,08%  | 29,18 | -4,20%  | 34,91 | 19,64%       | 40,67 | 16,50%  | 50,63%       |
| ОВГВЗ                                      | 1,80  | 1,78  | -1,11%  | 1,77  | -0,56%  | 0,02  | -98,87% | 0,01  | -50,00%      | 0,01  | 0,00%   | -99,44%      |
| Гарантии РФ в<br>иностранной<br>валюте     | 0,60  | 0,88  | 46,67%  | 0,91  | 3,41%   | 1,00  | 9,89%   | 11,39 | 1039,00<br>% | 11,40 | 0,09%   | 1800,00<br>% |

|                      |       |       |        |       |         |       |         |       |        |       |        |         |
|----------------------|-------|-------|--------|-------|---------|-------|---------|-------|--------|-------|--------|---------|
| Бывшие страны<br>СЭВ | 1,40  | 1,30  | -7,14% | 1,11  | -14,62% | 1,00  | -9,91%  | 0,99  | -1,00% | 0,95  | -4,04% | -32,14% |
| Всего                | 39,50 | 37,64 | -4,71% | 39,95 | 6,14%   | 35,80 | -10,39% | 50,77 | 41,82% | 55,79 | 9,89%  | 41,24%  |

Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

На протяжении многих лет Российской Федерацией продолжается планомерное погашение задолженности перед странами, входящими в Парижский клуб. Согласно двустороннему договору, заключенному между 18 странами Парижского клуба и Россией, как правопреемником СССР, с 2002 по 2020 год задолженность будет погашаться сначала нарастающим, потом убывающим графиком платежей. Опираясь на данные Таблицы 1, можно сделать следующий вывод: за период с 2009 года к началу 2014 задолженность перед Парижским клубом погашена на 87,69%. Министерство Финансов Российской Федерации каждый год планирует бюджет, естественно, учитывая расходы на погашение долга, и выше нормы, указанной в договоре, средства перечислены вряд ли будут. Это возможно только в случае профицитного бюджета, что маловероятно в ближайшие годы.

Коммерческая задолженность заметно уменьшилась в 2010 году. В этот период был подписан Министерством финансов Российской Федерации документ о переоформлении 400 миллионного коммерческого внешнего долга бывшего СССР в еврооблигации с погашением в 2030 году. Таким же образом – путем переоформления задолженности - погашается и оставшаяся часть коммерческой задолженности.

Международный банк реконструкции и развития - крупнейший кредитор Российской Федерации в области задолженности перед международными финансовыми организациями. На данный момент проводится совместный с МБРР проект общей стоимостью 133,6 миллионов долларов США, направленный на повышение эффективности управления финансами. Задолженность же перед МБРР и другими международными финансовыми организациями на начало 2014 года составила около полутора миллиардов долларов, что значительно меньше, чем в 2009 году, на 63%, если быть точным.

Облигации, номинированные в иностранной валюте, - крупнейший элемент внешнего долга России. Евробонды являются очень удобным средством привлечения денежных ресурсов. Выпускаются они в основном на долгосрочный период (от 5 до 30 лет) и до погашения несколько раз проходят стадию перепродажи, так как торгуются на финансовых рынках в открытом доступе. Самое главное, что евробонды являются инструментом реструктуризации бывшего долга СССР. Именно поэтому, еврооблигационные займы увеличиваются заметными темпами (до 20% каждый год) и составляют наибольшую долю во внешнем долге РФ.

Облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ) – самая противоречивая статья внешнего долга. Несмотря на то, что заём внутренний, номинированы облигации в иностранной валюте, и учитываются по действующему Бюджетному кодексу в составе внешнего долга, создавая некоторое противоречие. Возможно, поэтому погашение проводится довольно быстрыми темпами. По сравнению с 2009 годом ОВГВЗ погашены почти на 100%.

Государственные гарантии являются важным инструментом долговой политики Российской Федерации. С помощью них осуществляется поддержка многих отраслей экономики. Могут предоставляться как с правом, так и без права регрессного требования. Согласно Таблице 1 государственные гарантии в иностранной валюте росли неплохими темпами до 2012 года, в 2013 же объем гарантий вырос на 1039%. Это было связано с предоставлением гарантий в размере 10000 миллионов долларов США «Внешэкономбанку» на обеспечение деятельности по страхованию экспортных кредитов посредством управления «Внешэкономбанком» ОАО «ЭСКАР».

Планомерно погашается задолженность перед бывшими странами Совета Экономической Взаимопомощи: Румынией, Польшей, Болгарией, Македонией. Все эти страны, в прошлом входившие в социалистический лагерь, либо способствовали реализации инфраструктурных и промышленных проектов на территории Советского Союза, тем самым оставляя неоплаченными счета по выполнению работ, либо задолженность формировалась в виде неоплаченных счетов за импорт товаров. Таблица 1 дает ясно понять, что задолженность с 2009 года заметно уменьшилась, но все еще составляет приличную сумму, около миллиарда долларов США.

Таблица 2. Структура внешнего долга РФ, млрд. дол США

|                                      | 2009         | структ<br>ура | 2010         | структ<br>ура | 2011         | структ<br>ура | 2012         | структ<br>ура | 2013         | структ<br>ура | 2014         | структ<br>ура |
|--------------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| Страны Парижского клуба              | <b>1,30</b>  | 3,29%         | <b>1,00</b>  | 2,66%         | <b>0,78</b>  | 1,95%         | <b>0,54</b>  | 1,51%         | <b>0,33</b>  | 0,65%         | <b>0,16</b>  | 0,29%         |
| Страны, не вошедшие в Парижский клуб | <b>1,90</b>  | 4,81%         | <b>1,82</b>  | 4,84%         | <b>1,72</b>  | 4,31%         | <b>1,44</b>  | 4,02%         | <b>1,10</b>  | 2,17%         | <b>1,03</b>  | 1,85%         |
| Коммерческая задолженность           | <b>1,20</b>  | 3,04%         | <b>0,83</b>  | 2,21%         | <b>0,06</b>  | 0,15%         | <b>0,05</b>  | 0,14%         | <b>0,02</b>  | 0,04%         | <b>0,02</b>  | 0,04%         |
| Международные финансовые организации | <b>4,30</b>  | 10,89%        | <b>3,79</b>  | 10,07%        | <b>3,14</b>  | 7,86%         | <b>2,53</b>  | 7,07%         | <b>2,03</b>  | 4,00%         | <b>1,57</b>  | 2,81%         |
| Еврооблигационные займы              | <b>27,00</b> | 68,35%        | <b>26,24</b> | 69,71%        | <b>30,46</b> | 76,25%        | <b>29,18</b> | 81,51%        | <b>34,91</b> | 68,76%        | <b>40,67</b> | 72,90%        |
| ОВГВЗ                                | <b>1,80</b>  | 4,56%         | <b>1,78</b>  | 4,73%         | <b>1,77</b>  | 4,43%         | <b>0,02</b>  | 0,06%         | <b>0,01</b>  | 0,02%         | <b>0,01</b>  | 0,02%         |
| Гарантии РФ в иностранной валюте     | <b>0,60</b>  | 1,52%         | <b>0,88</b>  | 2,34%         | <b>0,91</b>  | 2,28%         | <b>1,00</b>  | 2,79%         | <b>11,39</b> | 22,43%        | <b>11,40</b> | 20,43%        |

|                      |       |             |       |       |       |             |       |             |       |             |       |             |
|----------------------|-------|-------------|-------|-------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|
| Бывшие страны<br>СЭВ | 1,40  | 3,54%       | 1,30  | 3,45% | 1,11  | 2,78%       | 1,00  | 2,79%       | 0,99  | 1,95%       | 0,95  | 1,70%       |
| Всего                | 39,50 | 100,00<br>% | 37,64 | 100%  | 39,95 | 100,00<br>% | 35,80 | 100,00<br>% | 50,77 | 100,00<br>% | 55,79 | 100,00<br>% |

Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

Структура внешнего долга, как видно из Таблицы 2, практически не менялась за данный период. Стоит отметить резкое падение доли ОВГВЗ в 2012 году и в 2013 году, резкое увеличение доли государственных гарантий в иностранной валюте до 22% от общего объема внешнего долга.

На протяжении всего периода наибольшую долю занимали евробонды, что говорит о приоритетности данного инструмента долговой политики.

Таблица 3. Расходы на обслуживание внешнего долга к доходам от экспорта

| Расходы на обслуживание внешнего долга | 2009  | 2010  | 2011   | 2012   | 2013  |
|----------------------------------------|-------|-------|--------|--------|-------|
| (млрд. долл.)                          | 12,51 | 13,27 | 13,83  | 11,07  | 8,74  |
| Экспорт (млрд. долл.)                  | 303,5 | 400,6 | 522,04 | 528,97 | 523,2 |
| Отношение                              | 4,12% | 3,31% | 2,65%  | 2,09%  | 1,67% |

Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

Так же для отражения эффективности погашения задолженности используется показатель отношения расходов на обслуживание долга и доходов от экспорта (Таблица 3). По данным таблицы доля расходов в экспорте очень мала и уменьшается с каждым годом. Это может быть как положительным, так и отрицательным фактором. С одной стороны, в страну денежных средств поступает больше, чем убывает, что создает благоприятные условия для торговли. С другой, расходы на обслуживание снижаются, притом, что совокупный долг растет. Возможно, это результат задержки платежей или нерационально составленного графика погашения.

По результатам данного анализа можно заключить, что Российская Федерация вследствие низкого объема внешнего долга может, на данный момент, принимать на себя дополнительные долговые обязательства. К тому же в случае, например, локального кризиса, доступ на внутренний долговой рынок будет затруднен, и пока кризис еще не наступил, выглядит целесообразным увеличивать кредитные рейтинги страны.

#### Использованные источники:

1. Официальный сайт министерства финансов <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
4. Сайт Международного валютного фонда <http://www.imf.org/>

**Воронкин Д.А.**  
студент 3 курса  
**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**  
**Россия, г. Москва**

## АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 ЛЕТ

### Аннотация:

Вследствие определения внутреннего рынка капитала, как приоритетного по отношению ко внешнему, в 2009 году в «Основных направлениях долговой политики на 2009-2011 гг.», объемы внутреннего долга постоянно растут, и нельзя не считаться с так же увеличивающимися расходами на обслуживание долга. Структура внутреннего долга, его динамика и соотношение с внешним даст некоторое представление о развитии внутреннего рынка капитала в России.

**Ключевые слова:** Долговая политика, государственный долг.

Таблица 1. Динамика внутреннего долга РФ, млрд. руб.

|                        | 2009    | 2010    | Тпр     | 2011    | Тпр    | 2012    | Тпр     | 2013    | Тпр    | 2014    | Тпр    | Тпр 2009  |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|--------|---------|--------|-----------|
| ОФЗ-ПД                 | 328,17  | 706,37  | 115,25% | 1338,59 | 89,50% | 1823,70 | 36,24%  | 2248,15 | 23,27% | 2688,85 | 19,60% | 19,35%    |
| ОФЗ-ФК                 | 33,83   | -       |         | -       |        | -       |         | -       |        | -       |        |           |
| ОФЗ-АД                 | 882,03  | 863,38  | -2,11%  | 815,58  | -5,54% | 1079,58 | 32,37%  | 1048,58 | -2,87% | 1045,98 | -0,25% | 18,59%    |
| ГСО-ППС                | 45,41   | 135,42  | 198,22% | 175,42  | 29,54% | 421,15  | 140,08% | 545,55  | 29,54% | 475,55  | -12,8% | 947,24 %  |
| ГСО-ФПС                | 132,00  | 132,00  | 0,00%   | 132,00  | 0,00%  | 132,00  | 0,00%   | 132,00  | 0,00%  | 132,00  | 0,00%  | 0,00%     |
| ОВОЗ                   | -       | -       |         | -       |        | 90,00   |         | 90,00   | 0,00%  | 90,00   | 0,00%  |           |
| ОГРВЗ 1991 года        | 0,0002  | 0,0002  | 0,00%   | 0,0002  | 0,00%  | 0,0002  | 0,00%   | 0,0002  | 0,00%  | 0,0001  | -50%   | - 50,00%  |
| ОРВВЗ 1992 года        | 0,03    | -       |         | -       |        | -       |         | -       |        | -       |        |           |
| Госгарант ии РФ        | 72,49   | 251,36  | 246,75% | 472,25  | 87,88% | 637,33  | 34,96%  | 906,6   | 42,25% | 1289,85 | 42,27% | 1679,35 % |
| Итого внутренни й долг | 1493,96 | 2088,53 | 29,24%  | 2933,84 | 33,99% | 4183,76 | 44,07%  | 4970,88 | 14,60% | 5722,23 | 9,06%  | 211,82 %  |

Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

Во внутреннем долге, согласно Таблице 1. заметна ситуация с увеличением объема облигаций федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ-ПД) и амортизацией долга (ОФЗ-АД). ОФЗ же с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФК) прекратили свое существование в 2009 году.

Ситуация с ОФЗ-ПД ясна. Одна из самых надежных и ликвидных государственных ценных бумаг пользуется спросом, и соответственно Министерство финансов Российской Федерации наращивает объемы



выпуска (на 700% с 2009 года), хоть и с замедлением темпов прироста к 2014 году. ОФЗ-АД подразумевают постепенное погашение основной суммы долга, именно поэтому есть некоторые перепады в темпах прироста в 2010, 2011, 2013 и 2014 годах. Но, несмотря на это, общий объем ОФЗ-АД увеличился на 18% с 2009 года за счет дополнительного выпуска в 2012 году.

Государственные сберегательные облигации с постоянной (ГСО-ППС) и с фиксированной ставкой процента (ГСО-ФПС) – ценные бумаги с низкой доходностью, чаще всего используемые пенсионными и инвестиционными фондами. Разница между ними заключается в том, что ГСО-ФПС устанавливает фиксированную ставку на каждый период (например, на год), и возможны изменения ставки по время периода обращения. ГСО-ППС устанавливает постоянную ставку на весь период обращения.

Объемы ГСО-ФПС не менялись с 2009 года ни разу, так и оставшись на уровне 132 миллиарда рублей. ГСО-ППС за период приросли на 947%, с 45 млрд. руб. до 475 млрд. руб., что говорит о приоритетности ГСО-ППС. Последний выпуск данных облигаций был намечен на 28 марта 2014 года.

Облигации внутреннего облигационного займа (ОВОЗ) были выпущены в 2012 году, увеличив тем самым объем внутреннего долга РФ. Погашение по ОВОЗ намечено на 2022 год, соответственно данный показатель будет держаться на уровне 90 млрд. руб. еще лет восемь, если не будет проведена дополнительная эмиссия.

Единственная позиция, не представляющая собой облигационные займы, – государственные гарантии РФ в национальной валюте. Пожалуй, самая быстрорастущая часть внутреннего долга. По завершении периода с 2009 по 2014 год объем государственных гарантий вырос на 1600%, что, естественно, говорит о высоких темпах развития условной задолженности в Российской Федерации.

Изучая данные, предоставленные Министерством финансов Российской Федерации, можно сделать вывод, что внутренний долг Российской Федерации почти полностью состоит из облигационных займов. Лишь государственные гарантии составляют конкуренцию ОФЗ-ПД. Объемы совокупного внутреннего долга за период выросли на 211%, а темпы прироста долга, сначала увеличиваясь, затем постепенно пошли на спад. Возможно, это связано с погашением некоторой текущей задолженности.

Таблица 2. Структура внутреннего долга РФ, млрд. руб.

|                | 2009   | Структура | 2010   | Структура | 2011    | Структура | 2012    | Структура | 2013    | Структура | 2014    | Структура |
|----------------|--------|-----------|--------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|
| <b>ОФЗ-ПД</b>  | 328,17 | 21,97%    | 706,37 | 33,82%    | 1338,59 | 45,63%    | 1823,70 | 43,59%    | 2248,15 | 45,23%    | 2688,85 | 46,99%    |
| <b>ОФЗ-ФК</b>  | 33,83  | 2,26%     | -      | 0%        | -       | 0%        | -       | 0%        | -       | 0%        | -       | 0%        |
| <b>ОФЗ-АД</b>  | 882,03 | 59,04%    | 863,38 | 41,34%    | 815,58  | 27,80%    | 1079,58 | 25,80%    | 1048,58 | 21,09%    | 1045,98 | 18,28%    |
| <b>ГСО-ППС</b> | 45,41  | 3,04%     | 135,42 | 6,48%     | 175,42  | 5,98%     | 421,15  | 10,07%    | 545,55  | 10,97%    | 475,55  | 8,31%     |
| <b>ГСО-ФПС</b> | 132,00 | 8,84%     | 132,00 | 6,32%     | 132,00  | 4,50%     | 132,00  | 3,16%     | 132,00  | 2,66%     | 132,00  | 2,31%     |



|                              |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>ОВОЗ</b>                  | -              | 0%             | -              | 0%             | -              | 0%             | 90,00          | 2,15%          | 90,00          | 1,81%          | 90,00          | 1,57%          |
| <b>ОГРВЗ 1991 года</b>       | 0,0002         | 0,000013%      | 0,0002         | 0,000010%      | 0,0002         | 0,000007%      | 0,0002         | 0,000005%      | 0,0002         | 0,000004%      | 0,0001         | 0,000002%      |
| <b>ОРВВЗ 1992 года</b>       | 0,03           | 0,002%         | -              | 0%             | -              | 0%             | -              | 0%             | -              | 0%             | -              | 0%             |
| <b>Госгарантии РФ</b>        | 72,49          | 4,85%          | 251,36         | 12,04%         | 472,25         | 16,10%         | 637,33         | 15,23%         | 906,6          | 18,24%         | 1289,85        | 22,54%         |
| <b>Итого внутренний долг</b> | <b>1493,96</b> | <b>100,00%</b> | <b>2088,53</b> | <b>100,00%</b> | <b>2933,84</b> | <b>100,00%</b> | <b>4183,76</b> | <b>100,00%</b> | <b>4970,88</b> | <b>100,00%</b> | <b>5722,23</b> | <b>100,00%</b> |

*Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата*

Структура внутреннего долга РФ за период с 2009 по 2014 год, согласно Таблице 2. постоянно менялась. В начале 2009 года преимущество было у ОФЗ с амортизацией долга, занимавшего почти 60% общего объема внутреннего долга. Превалирующее положение ОФЗ-АД занимали ровно до 2011, до того момента, когда государством был размещен дополнительный выпуск ОФЗ с постоянным доходом. С небольшой долей в 2009 году (около 22%) ОФЗ-ПД стал занимать более 45% общего объема внутреннего долга. Доля же ОФЗ-АД снизилась до 28%. Но и позиция ОФЗ-ПД не осталась неприкосновенной. Объемы ГСО-ППС были наращены, и доля, занимаемая данной ГЦБ, стала превышать 10%, по сравнению с долей в 2009 около 4%. Неукоснительно повышалась доля государственных гарантий, выраженных в национальной валюте, с 5% в 2009 году, до почти 23% на начало 2014.

В итоге, в 2014 году сложилось так, что наибольшие доли во внутреннем долге РФ занимают ОФЗ-ПД – 46,99%, государственные гарантии в национальной валюте – 22,54% и ОФЗ-АД – 18,28% от совокупного объема государственного внутреннего долга Российской Федерации.

Таблица 3. Отношение государственного долга к ВВП млрд. руб.

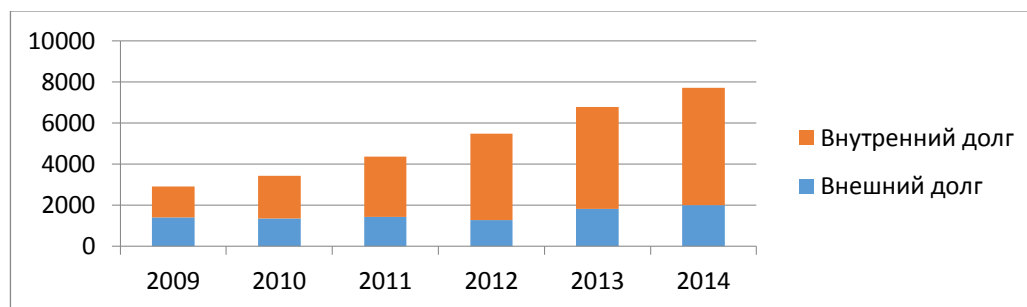
| Млрд. руб.             | 2009    | Структура | 2010    | Структура | 2011    | Структура | 2012    | Структура | 2013    | Структура |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|
| <b>Внешний долг</b>    | 1408,97 | 48,54%    | 1342,62 | 39,13%    | 1425,02 | 32,69%    | 1276,99 | 23,38%    | 1810,97 | 26,70%    |
| <b>Внутренний долг</b> | 1493,96 | 51,46%    | 2088,53 | 60,87%    | 2933,84 | 67,31%    | 4183,76 | 76,62%    | 4970,88 | 73,30%    |
| <b>Госдолг</b>         | 2902,93 | 100,00%   | 3431,15 | 100,00%   | 4358,86 | 100,00%   | 5460,75 | 100,00%   | 6781,85 | 100,00%   |
| <b>ВВП</b>             | 38807,2 | -         | 46308,5 | -         | 55799,6 | -         | 62599,1 | -         | 66689,1 | -         |
| <b>% к ВВП</b>         | 7,48%   | -         | 7,41%   | -         | 7,81%   | -         | 8,72%   | -         | 10,17%  | -         |

*Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата*

В совокупности государственный долг за период вырос на 165,67% (Таблица 3.). В структуре долга на протяжении всего периода превалировал внутренний долг, но если в 2009 году его доля составляла около 52%, то к 2013 году уже 73%, это говорит о приоритете внутреннего долга перед внешним в рамках долговой политики Российской Федерации.

Что касается отношения долга к ВВП, то совокупный долг с большим запасом укладывается в рамки условия Маастрихтского договора, подразумевающего объем государственного долга не более 60% от ВВП, хотя доля государственного долга в ВВП растет. В 2013 году из-за того, что темпы роста ВВП несколько снизились, а темпы роста долга, наоборот, возросли, доля увеличилась до 10% от ВВП. В текущем году прогнозы на темпы экономического роста до сих пор меняются. Если в конце 2013 года был спрогнозирован рост на 1,6%, то к началу марта 2014 уже 0,5% за 2014 год. Если экономический рост действительно замедлится до такой степени, или, что еще хуже, экономика войдет в стагнацию, рост государственного долга вновь покроет рост ВВП, то данное отношение будет расти и в дальнейшем.

Диаграмма 1. Структура и динамика государственного долга, млрд. руб.



Источник: Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

На Диаграмме 1 ясно видно, что темпы роста внутреннего долга явно опережают темпы роста долга внешнего. После почти полного урегулирования долга бывшего СССР, Россия не занимала за рубежом. Все операции по привлечению внешних кредитов сводятся к выпуску еврооблигаций, которые в полной мере нельзя считать внешним долгом, так как чаще всего обращаются они внутри страны.

Внутренний рынок капитала все крепче устанавливает за собой приоритетное право поставщика долговых ресурсов федеральному бюджету. Внешние заимствования последние несколько лет ограничиваются дополнительными выпусками евробондов.

#### Использованные источники:

1. Официальный сайт министерства финансов <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
4. Сайт Международного валютного фонда <http://www.imf.org/>
5. Сайт Рос Бизнес Консалтинг (РБК) <http://www.rbc.ru/>

*Воронкин Д.А.  
студент 3 курса  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА**

**Аннотация:** Положение настоящей экономики страны свидетельствует о необходимости оптимизации долговой политики, с целью комплексного решения проблем дефицита государственного бюджета РФ и других актуальных задач.

**Ключевые слова:** Государственный долг, внутренний долг, внешний долг, долговая политика.

Такие комплексные подходы позволили бы успешно сочетать как инструменты долговой политики, так и другие механизмы с целью снижения остроты ряда проблем и восстановление экономического роста. Это также способствовало бы поиску путей преодоления растущей зависимости российской экономики от иностранных кредитных ресурсов и более эффективного ее включения в глобальные процессы.

Усиление долговой взаимозависимости стран в условиях глобализации экономики и роста внутреннего долга в большинстве стран, происходит, как следствие чрезмерной либерализации долговой политики, в итоге данная либерализация стала одной из причин современного мирового финансово-экономического кризиса. Но поскольку кризис выполняет не только разрушительную, но и санационную функцию, необходимо совершенствовать долговую политику Российской Федерации, с целью инновационного развития национальной экономики.

Необходимо избежать эффекта импорта в экономику России факторов, дестабилизирующих финансовую сферу (что нельзя исключать особенно в случае нового обострения проблем глобального развития).

Обеспечение стабильного посткризисного развития экономики может быть достигнуто при эффективном использовании различных долговых инструментов. Однако лишь при их правильной балансировке долговая политика будет эффективна. Для обеспечения эффективного размещения инструментов государственного долга на внутреннем рынке необходим адекватный уровень внутренней ликвидности, который позволит осуществлять такие размещения. В ином случае, источником ресурсов должна будет выступать внешняя сфера, что может быть сопряжено с дополнительным трансграничным и иными рисками. По итогам 2012г. нельзя исключать вероятность повышения роли инструментов внешнего государственного долга в будущей долговой политике государства. Для этого необходимо разработать концепцию регулирования внешних заимствований и повысить их конструктивную роль в развитии экономики.

Долговой политике государства необходим переход на инновационную модель развития (как, впрочем, и всей российской экономики). Так как быстрое увеличение доходов для покрытия государственных долгов, при вялой глобальной и внутренней конъюнктуре рынка, невозможно.

Возможно, продвижение дальнейшей политики урегулирования российского государственного долга с помощью использования хорошо проверенных конверсионных схем: «долг в обмен на товары» и «долг в обмен на инвестиции». По статистическим данным, с помощью использования данной схемы, задолженность РФ перед официальными кредиторами, не являющимися членами Парижского клуба, снизилась вдвое за последние 5 лет.

Рассматривая проблемы роста государственного долга РФ, необходимо обратить внимание на то, что в отличие от РФ, в развитых странах подавляющую его часть составляет внутренний долг. В Законе же «О федеральном бюджете на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг.» предусматривается опережающий рост внешнего долга. Это ставит экономику страны в зависимость от внешнего рынка. Для замены внешних займов внутренними необходимо существенно разнообразить выпуск облигаций на внутреннем рынке. В настоящее время рынок государственных бумаг представлен всего двумя сегментами рынком облигаций федерального займа (ОФЗ) и рынком государственных сберегательных облигаций (ГСО). Причем преобладают ОФЗ. На них приходится около 85% общей емкости рынка государственных бумаг.

По мнению многих экономических экспертов, связанных с функционированием Центрального Банка РФ, выпуск государственных ценных бумаг не носит целевого характера, так как они предназначены не для финансирования конкретных расходов, а для покрытия его дефицита. Но, тем не менее, большое значение для стабилизации фондового рынка и увеличение залоговой базы для рефинансирования, имеет увеличение выпуска ценных бумаг для населения. Эти ценные бумаги не предназначены для активных операций на биржах и во внебиржевых структурах. Их главное предназначение — сохранять сбережения населения. Важные потенциальные ресурсы рынка сберегательных ценных бумаг — накопления населения в наличной иностранной валюте и валютных вкладах. Поэтому увеличение выпуска сберегательных облигаций создает определенную альтернативу сбережениям в иностранной валюте.

В пользу выпуска новых государственных облигационных займов говорит то, что на мировых финансовых рынках появились свободные ресурсы, а присутствие на них России благоприятно скажется на российских рынках. Вопрос в масштабах цен и формах этого присутствия.

Обобщим исторический мировой опыт использования долговой политики для преодоления кризиса и реструктуризации национальной экономики. Например, Япония в 1995-2003г. с этой целью увеличила

государственные займы, а в странах восточной Азии были созданы специальные фонды и корпорации для уменьшения объема плохих долгов. Подобные фонды и корпорации также в условиях современного кризиса формируются в США, Германии и Великобритании. Известно, что долг Японии давно уже вышел за рамки установленной нормы Маастрихтским договором, тем не менее, эта страна не только сдала свои позиции на международной арене, но и свободно развивается дальше. Особенность долговой политики Японии, направленной на преодоление кризиса, заключается в том, что ее государственный долг возрос до 200% ВВП в октябре 2009г., в основном внутренний (внешние заимствования менее 10% совокупного долга), а также долгосрочные (более 90% в форме долгосрочных долговых бумаг), также Япония резко сократила покупку иностранных ценных бумаг, особенно американских казначейских облигаций. Поэтому, пользуясь опытом более развитых стран в сфере долговой политики, с целью ее оптимизации, нам необходимо, для совершенствования внешнедолговой политики: реализовать давний проект создания долгового агентства для мониторинга корпоративной задолженности, повысить результативность деятельности госпредставителей и независимых директоров в госкомпаниях; установить минимальный уровень долга государства в расширенном понимании; расширить внутреннее кредитование на приемлемых условиях.

Ввиду краткосрочности долговой политики государства и ее ориентирование только на позитивные долгосрочные показатели, должны быть разработаны концепции целенаправленной долговой политики, основанной на долгосрочной стратегии.

Важное значение для снятия напряженности на долговом рынке может иметь использование части средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Для замены иностранных кредитов средствами этих фондов целесообразно использовать облигационные займы. В этом случае крупнейшие заемщики у нерезидентов выпускают корпоративные облигации, номинированные в валюте. В эти облигации помещается часть денег Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. В случае угрозы у данных корпораций дефолтов часть облигаций может быть конвертирована в акции. Эти акции могут быть проданы государством на рынке, а полученные от продажи деньги должны поступить в фонды-кредиторы.

Необходимо также продолжить практику досрочного погашения внешнего государственного долга из средств Резервного фонда. В период кризиса для этого нужно досрочно (до погашения) скупать на рынке российские еврооблигации. Это позволит не только увеличить объем погашения внешнего государственного долга, но и стабилизировать рынок российских еврооблигаций в период резкого падения их котировок.



Таким образом, долговая политика нуждается в основательном обновлении рычагов управления; пересмотре внутренней сферы долгового заимствования, за счет облигаций, и внешней, за счет нововведенных еврооблигаций; реконструктивизации органов, ответственных за управление государственным долгом; и использование не только международных резервов для снятия напряженности на долговом рынке, но и части средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния; также она нуждается в реализации давнего проекта создания долгового агентства для мониторинга корпоративной задолженности.

#### **Использованные источники:**

1. Беляков А.А., Плисецкий Д.Е. Модернизация российской экономики: с чего начать? // Бизнес и Банки. – 2010. – №15– С.6.
2. Шабалин А.О. Долговая политика России и тенденции формирования корпоративного долга // Бизнес и Банки. – 2010. – №13– С.10.
3. Сайт «Инновационный бизнес инкубатор» <http://abc.vvsu.ru>
4. Официальный сайт Института комплексных стратегических исследований // [www.icss.ac.ru](http://www.icss.ac.ru).
5. Официальный сайт Росстата // [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации // [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
7. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации // [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

*Воронкин Д.А.  
студент 3 курса  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ПРИОРИТЕТЫ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация:** В условиях сильной зависимости государственных доходов от колебаний цен на нефть источники финансирования дефицита бюджета (ИФДБ) являются важнейшим инструментом сбалансированности федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. В связи с этим государству необходима тщательно продуманная, эффективная политика, направленная на управление привлечением и использованием ИФДБ, долговая политика. Основные направления долговой политики определяются Министерством финансов Российской Федерации и оформляются в виде нормативного документа.

**Ключевые слова:** Долговая политика, государственный долг.

В приоритетах на 2014 год долговой политики указаны мероприятия по повышению эффективности внутреннего рынка капитала, поддержанию умеренной долговой нагрузки, высоких кредитных рейтингов и



совершенствование системы управления государственным долгом. Для реализации намеченных целей необходимо разработать стратегию реформирования внутреннего и внешнего рынков капитала.

В целях повышения ликвидности и инвестиционной привлекательности **внутреннего рынка** были проведены мероприятия:

1) Предоставлен доступ нерезидентов на внутренний рынок государственных ценных бумаг.

2) Обеспечено свободное обращение ОФЗ на фондовой бирже. Вторичное обращение перенесено из специальной секции торговли ГЦБ в общую секцию фондового рынка.

3) Обеспечена возможность внебиржевых торгов ОФЗ, минуя посредников – брокеров, дилеров и торговых систем.

4) Создан центральный депозитарий. В результате введен институт централизованного учета прав собственности на ценные бумаги.

В результате проведения данных мероприятий были получены следующие результаты:

- оборот вторичных торгов ОФЗ за год вырос с 12,5 до 15,0 млрд. руб., соответственно увеличив ликвидность ОФЗ;
- удвоился объем выпуска с 45 до 87 млрд. руб.;
- дюрация ОФЗ увеличилась с 3,6 до 3,8 года;
- впервые на рынке был размещен выпуск ОФЗ со сроком до 15 лет.

Неплохие показатели в целом сопряжены с некоторыми отрицательными, такими, как рост объема спекулятивных сделок, снижение доходности портфеля ОФЗ и повышение административных издержек (в связи с проведением мероприятий было необходимо принять ряд нормативно-правовых документов и поправок к уже существующим).

На текущий год намечены следующие мероприятия:

1) **Объединение размещения и обращения ОФЗ на одной торговой площадке.** Проблема заключается в том, что на данный момент первичное размещение и вторичное обращение находятся на разных биржевых площадках, что создает некоторые проблемы, связанные, в том числе, и с увеличением транзакционных издержек. Проведение данного мероприятия, вполне возможно, снизит эти издержки, соответственно привлечет новых инвесторов и увеличит качество ценообразования на рынке ОФЗ.

2) **Проведение мероприятий, связанных с введением новых сделок, типа «Т+п».** В настоящее время в нашей стране действует только тип сделок «Т+0», то есть с платежом по совершению сделки, без какой бы то ни было отсрочки. Введение типов сделок «Т+1», «Т+2» по аналогии с мировой практикой позволит инвесторам четко планировать свои расходы и соответственно снизит транзакционные издержки.

3) **Унификация налогообложения в сфере рынка ГЦБ.** По сложившейся в стране ситуации купонные и прочие процентные доходы держателей облигаций облагаются налогом по ставке 15%, курсовая разница же по ставке 20%. Это не только усложняет расчет доходности облигаций для сравнения с корпоративными бумагами, но и служит неким «психологическим» препятствием для инвестирования средств в ГЦБ. Унификация позволит упростить расчеты доходности, а так же устранить различия в ценообразовании активов на рынке капитала.

4) **Повышение эффективности управления государственным долгом, путем перехода к активным операциям управления госдолгом.** Предполагается модернизация порядка размещения государственных облигаций и взаимодействия с национальными и иностранными инвесторами. Кроме того, намечены мероприятия по активному воздействию на объем и структуру внутреннего долга, например путем обмена «старых», теряющих ликвидность облигаций на «новые», более ликвидные. Это позволит не только держать ликвидность ГЦБ в определенных рамках, увеличить инвестиционную привлекательность, но и станет первой ступенью на пути формирования в России Мирового финансового центра.

Долговая политика РФ в области **международного рынка капитала** в предыдущие годы ограничивалась выпуском еврооблигаций общей стоимостью 7 миллиардов долларов США. Этим полностью был выполнен план по привлечению дополнительного иностранного финансирования, что способствовало привлечению новых инвесторов, в том числе с внутреннего рынка, отдавших свои предпочтения в пользу государственных облигаций в иностранной валюте, и снижение доходности облигаций, которое в дальнейшем может привлечь большее количество институциональных инвесторов.

На текущий год запланировано также увеличивать количество размещенных еврооблигаций, тем самым повышая их ликвидность и привлекая новых инвесторов, привлекать средства в иностранной валюте для пополнения международных резервов страны, формировать новую кривую доходности по займам в долларах США и Евро, поддерживать диалог по поводу привлечения средств с широким кругом глобальных инвесторов.

Таким образом, долговая политика Российской Федерации, в первую очередь, направлена на повышение эффективности работы внутреннего долгового рынка путем увеличения его ликвидности, инвестиционной привлекательности, объемов торгов. Внешний рынок же представлен в основном размещением еврооблигаций, направленных также, в большей степени, на удовлетворение потребностей внутренних инвесторов.

#### **Использованные источники:**

1. Основные направления долговой политики на 2013-2015 гг.
2. Основные направления бюджетной политики на 2014-2016 гг.

3. Прогноз социально-экономического развития России на период 2014-2016 гг.
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 08.09.2004 № 76н «О перечне документов, представляемых для получения гарантий для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции».
5. Официальный сайт министерства финансов <http://www.minfin.ru/ru/>
6. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

*Воронкин Д.А.  
студент 3 курса  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Аннотация:** Современный этап развития мировой экономики характеризуется ростом экономической и финансовой глобализации, одним из проявлений которой является международное движение кредитных ресурсов в различных формах внешнего заимствования. Общая сумма долгов государств неуклонно возрастает. Проблемой, однако, является не столько наличие у государства долга, сколько умелое использование заимствованных средств для достижения поступательного развития экономики, обеспечения структурных преобразований и т.п.

**Ключевые слова:** Долговая политика, государственный долг.

В сфере управления государственным долгом в нынешнем его состоянии имеется ряд проблем:

### **1. Проблема учета внутреннего и внешнего государственного долга.**

Согласно бюджетному кодексу деление происходит на основе валюты заимствования, но, как показывает практика, такое разделение часто не отражает действительности и создает некоторые противоречия. Например, облигации внутреннего государственного валютного займа, учитываются во внешнем долге, несмотря на то, что заём внутренний. Многие ученые говорят о целесообразности деления долга на внутренний и внешний по резидентам, то есть, если кредитор – представитель данной страны (резидент), то долг внутренний, если же нет – внешний. На мой взгляд, такое деление тоже не совсем удобно. В настоящих реалиях большинство российских корпораций и относительно крупных предприятий зарегистрированы в свободных экономических зонах, освобожденных от налогов. Чаще всего эти зоны находятся за пределами Российской Федерации, что будет означать, что при приобретении ими, например,

облигаций федерального займа, обращающихся на внутреннем рынке, данное обязательство будет относиться к внешнему долгу. Решение данной проблемы, возможно, лежит в противоположном направлении. Чтобы избежать противоречий в этой области, нужно устранить долговые инструменты, вызывающие эти противоречия, при неизменности подхода деления долга на внутренний и внешний.

## **2. Чрезмерное наращивание объемов внутреннего долга.**

С одной стороны, увеличение объемов внутреннего долга компенсирует недостаток внешнего финансирования. Позволяет размещать средства на внутреннем рынке капитала, где проводить операции по размещению проще, к тому же доходы чаще всего на этом рынке получают резиденты, что позволяет развивать внутренний долговой рынок.

С другой стороны, увеличение объемов долга влечет за собой увеличение бюджетных ассигнований на обслуживание долга. К тому же при привлечении ресурсов с внутреннего рынка происходит изъятие денежных средств у резидентов, что в долгосрочной перспективе может пагубно отразиться на развитии экономики страны.

Нововведенное «бюджетное правило» несколько компенсирует данные недостатки, но, ничто не может помешать наращивать долг при благоприятной рыночной конъюнктуре, что в долгосрочном периоде может привести к проблемам с недостаточными объемами финансирования погашения долга.

Так и на текущий год запланировано увеличение объемов обращающихся ГЦБ, что вновь приведет к увеличению расходов на обслуживание. В условиях надвигающейся третьей волны кризиса, возможно, будет целесообразным увеличивать не внутренний долг, а внешний путем привлечения долгосрочных кредитов в иностранной валюте. Так как кредитные рейтинги России невысоки, в будущем при наступлении кризиса при условии, если он будет локальным, доступ к иностранным ресурсам будет затруднен. В этой связи целесообразно начинать повышать кредитные рейтинги, брать в долг, сберегать денежные средства в резервах и планомерно погашать задолженность.

## **3. Проблема условных обязательств.**

Условные обязательства определяются как возможные затраты государства в будущем при наступлении определенных обстоятельств. В данную категорию могут входить не только постоянно растущие государственные гарантии, но и пенсионные расходы будущих периодов.

Государственные гарантии, как в национальной, так и в иностранной валюте, придают стимул для развития экономики, в том числе - принципалов, то есть тех организаций, в пользу которых была выдана гарантия. Вместе с тем они создают неблагоприятную ситуацию иждивенчества, так как часто гарантии выдаются без права регрессного

требования, то есть при несоблюдении договорных условий кредитования, государство должно будет выплатить денежные средства бенефициару.

Что касается пенсионных расходов будущих периодов – это прогнозируемая величина, с учетом старения и уровня смертности, выплат по пенсионному страхованию. Российские реалии таковы, что наибольшая доля населения находится в возрасте от 50 до 70 – 24,39 % (Таблица 1.). Притом, что численность детей до 20 лет меньше, чем численность населения уже на пенсии или скоро выходящих на нее. Это означает, что в скором времени по выходе на пенсию людей в возрасте 50 заменить часть их будет некому. По оценкам международного рейтингового агентства Standard & Poors, в этой связи государственный долг может серьезно вырасти в ближайшее время, так как будут необходимы средства для обеспечения деятельности Пенсионного фонда Российской Федерации. И самое главное, что это никак не отражается в плановых документах.

Таблица 1. Распределение населения по возрастным группам

| Возраст, лет | Количество, тыс. чел. | Доля  |             |
|--------------|-----------------------|-------|-------------|
| 0-4          | 8687                  | 6,06% | От 0 до 20  |
| 5-9          | 7441                  | 5,19% |             |
| 10-14        | 6689                  | 4,67% |             |
| 15-19        | 7152                  | 4,99% |             |
| 20-24        | 10849                 | 7,57% | От 50 до 70 |
| 25-29        | 12556                 | 8,76% |             |
| 30-34        | 11346                 | 7,92% |             |
| 35-39        | 10459                 | 7,30% |             |
| 40-44        | 9563                  | 6,67% |             |
| 45-49        | 9545                  | 6,66% |             |
| 50-54        | 11436                 | 7,98% |             |
| 55-59        | 10382                 | 7,24% |             |
| 60-64        | 8690                  | 6,06% |             |
| 65-69        | 4453                  | 3,11% |             |
| 70 и более   | 14099                 | 9,84% |             |
| Всего        | 143347                | 100%  |             |

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Для решения данных проблем, во-первых, представляется необходимым ввести плановый учет расходов будущих периодов, который будет учитывать изменения долговой нагрузки в случае наступления различного рода обстоятельств. В сфере государственных гарантий, следует упразднить гарантии без права регрессного требования, так как это не только порождает иждивенчество, но и создает предпосылки к хищению из бюджета.

**4. Проблема эффективного управления государственным долгом.**

Например, отсутствует стратегический подход к планированию долговой нагрузки, что не позволяет разработать многовариантные долгосрочные планы развития. И дело не только в нестабильной экономике, в которой, как показал текущий год, может произойти все, что угодно, вплоть до падения экономического роста до нуля, но также и в отсутствии инструментов и методов активного управления государственным долгом.

Несколько лет назад активно шло обсуждение возможности создания специализированного долгового агентства, занимающегося только управлением государственного долга, но со временем, когда основная часть внешней задолженности бывшего СССР была погашена, разговоры закончились сами собой. Такая практика используется в развитых странах, использующих исключительно рыночные инструменты государственного долга. Вновь созданное агентство могло бы не только заниматься мониторингом долга, но и помогать в области долговой политики регионам и муниципалитетам.

На данный момент идет рассмотрение законопроекта о создании «Росфинагентства», против которого пока выступает Государственная дума. Между несколькими ведомствами и депутатами Государственной думы возникли разногласия по вопросам создания, деятельности, отчетности, определения требований к органам управления Росфинагентства. Кроме того, нарекания вызвала организационно-правовая форма агентства (ОАО). Тем не менее, может быть полезным опыт долговых агентств в Швеции (долговое агентство существует с 1789 года), Великобритании и других странах.

#### **Использованные источники:**

1. Солдаткин С.Н. Государственный и муниципальный долг: теория, методология, практика. КноРус, 2013
2. Официальный сайт министерства финансов <http://www.minfin.ru/ru/>
3. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

*Воронкин Д.А.*

*студент 3 курса*

*Финансовый университет*

*при Правительстве Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

#### **Аннотация:**

В последнее время долговая политика становится все более важным инструментом регулирования финансовой деятельности государства. Если еще десять лет назад весь смысл долговой политики заключался в разработке



плана погашения долга бывшего Советского Союза, то в начале десятых годов остро встала необходимость пересмотра не только нормативно-правового оформления долговой политики, но и реформирования самой процедуры проведения и формализации.

**Ключевые слова:** Долговая политика, государственный долг.

В настоящее время долговая политика направлена на мероприятия, скорее, по поддержанию долговой нагрузки, чем на эффективное управление. Долговая политика, как, пожалуй, и почти все в нашей стране, очень консервативна.

Основные тенденции развития долговой политики на данном этапе выглядят следующим образом:

### **1. Приоритет внутреннего рынка капитала**

Еще в 2009, посткризисном, году документом Министерства Финансов Российской Федерации о долговой политике на внутренний рынок капитала была возложена функция основного поставщика кредитных ресурсов. Согласно этому документу, объемы заимствований на внутреннем рынке сильно увеличатся за счет выпуска новых ОФЗ и ГСО при полном отказе от государственных краткосрочных облигаций, как нецелесообразного долгового инструмента. При этом отмечается, что проводимые размещения не приведут к вытеснению инвестиций, необходимых для развития экономики, а повысят ликвидность рынка и увеличат спрос на ГЦБ.

На внешнем же рынке будут проводиться лишь операции с международными финансовыми организациями по завершению проектов в максимально сжатые сроки. Заимствования на внутреннем рынке полностью остановлены, как кредиты правительств иностранных государств, так и вообще на международном рынке капитала.

Безусловно, на данном этапе внутренний рынок полностью с этим справляется, но справится ли в условиях кризиса или простого падения цены на нефть, когда придется привлекать гораздо большие объемы ресурсов для покрытия дефицита, притом, что внешнего финансирования как такового не наблюдается. Именно из-за того, что Россия нечасто берет долги за границей, стране присваиваются кредитные рейтинги не выше ВВВ, и, как гласят основные направления долговой политики на 2013-2015 года, кредитоспособность страны недооценена. Пока внутренний рынок остается основным поставщиком кредитных средств, а на внешнем осуществляются только еврооблигационные займы, кредитные рейтинги России расти не будут.

### **2. Стратегия «занимай и сберегай»**

В Основных направлениях государственной долговой политики РФ на 2013-2015 гг. Министерство финансов Российской Федерации заявило о намерении продолжать проводить в области управления государственным долгом и финансовыми активами политику «занимай и сберегай». Она предусматривает одновременно и наращивание объема государственных

заимствований (в первую очередь на внутреннем рынке), и рост накоплений в суверенных фондах.

Планируемый Министерством финансов Российской Федерации на 2013-2015 гг. объем заимствований существенно превышает потребность в средствах для покрытия дефицита бюджета. Чистое привлечение средств на денежных рынках в 2013-2015 гг. может составить до 1,6 трлн. руб., что в 2,3 раза превышает прогнозируемый суммарный дефицит федерального бюджета. За счет этих средств Министерство финансов Российской Федерации планирует высвободить часть нефтегазовых доходов и направить их на пополнение Резервного фонда – за этот период, с учетом средств поступивших по итогам исполнения бюджета 2012 г., его объем должен вырасти более чем на 2,7 трлн. руб. (см. рисунок).

Министерство финансов Российской Федерации планирует осуществлять основной объем заимствований на внутреннем рынке, а размещать средства суверенных фондов – традиционно на внешних, что является фактическим продолжением политики «стерилизации» денежной массы. Результатом этого станет сохранение напряженности в банковской системе и удорожание кредитных ресурсов для частного сектора.

Указанные риски свидетельствуют о необходимости кардинального пересмотра проводимой Министерством финансов Российской Федерации политики. Заимствования государства на внутреннем денежном рынке можно ограничить объемом, необходимым для финансирования дефицита бюджета, на внешнем – размещением евробондов, обеспечивающим формирование позитивного «странового» кредитного рейтинга России. В свою очередь активы суверенных фондов должны в большей степени направляться на реализацию важнейших национальных проектов развития.

### **3. «Бюджетное правило»**

Как сказано в основных направлениях долговой политики на 2013-2015 года основной целью долговой политики является макроэкономическая стабильность и устойчивость федерального бюджета.

В связи с этим было введено ограничение на размер дефицита, а соответственно и на размер привлекаемых на возвратной и платной основе денежных средств.

Бюджетное правило начало действовать в 2013 году. Оно предполагает, что расходы бюджета должны формироваться исходя из средней цены на нефть за прошедшие годы, а не на основе прогноза. Доходы бюджета сверх этой расчетной цены должны направляться в Резервный фонд, а не тратиться.

Справедливости ради стоит сказать, что это действительно добавит стабильности и устойчивости. Стоит так же отметить, что многие экономисты, напротив, считают, что это будет тормозить рост экономики, что мы и наблюдаем за последний год.

МВФ выступает за ужесточение бюджетного правила, путем привязки его к более низкой цене на нефть и сокращению заимствований, в целях обеспечения восстановления «подушек безопасности» в виде Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Позиция российских органов власти противоречива. Министерство экономического развития (МЭР) в начале апреля предложило смягчить бюджетное правило, аргументируя это тем, что без уменьшения нормативной величины допустимого дефицита невозможно будет сдвинуть экономику с мертвой точки. Хотя уже через несколько дней Алексей Валентинович Улюкаев на расширенном заседании МЭР сказал, что бюджетное правило нужно не только не смягчать, его нужно ужесточить, так как это важный элемент стабильности экономики. Пока разгораются такие страсти в области обсуждения «бюджетного правила», МЭР снизил показатели роста российской экономики до нуля, что, на мой взгляд, прямо говорит о том, что в следующие несколько лет постепенно «бюджетное правило» нужно смягчать, дабы не шокировать экономику.

#### **4. Практически полное отречение от привлечения средств на внешнем рынке капитала.**

С 2004 каждый год Россия отказывалась от внешних заимствований и, когда только обозначилась необходимость в иностранных кредитах, а выпуск евробондов стал расти, произошел кризис государственности на Украине, и в связи с санкциями, примененными против России, возможно, каналы поступления кредитных ресурсов будут перекрыты.

Потребность в иностранном капитале до сих пор сохраняется только у корпоративного сектора. Кредиты за рубежом дешевле, есть предложение «длинных денег». Проблемой остаются только трудности в получении кредита, в чем помогают гарантии Российской Федерации в иностранной валюте.

#### **5. Увеличение значимости государственных гарантий.**

Государственные гарантии на данном этапе являются важнейшим инструментом проведения долговой политики. Без них последнее время не обходится ни одна государственная программа или стратегия развития. В данных документах всегда имеется ссылка на определенный объем государственных гарантий, как одного из источников поддержания финансирования. Использование данных инструментов долговой политики призвано решать такие важные задачи, как социально-экономическое развитие страны, модернизация экономики, реализация крупных инвестиционных проектов и т.д. Кроме того, государственные гарантии призваны стать неким «антикризисным инструментом», позволяющим организациям беспрепятственно привлекать заемные средства.

#### **Использованные источники:**

1. Основные направления долговой политики РФ на 2010-2012 гг
2. Основные направления долговой политики РФ на 2011-2013 гг

3. Основные направления долговой политики РФ на 2012-2014 гг
4. Основные направления долговой политики РФ на 2013-2015 гг

*Воронкин Д.А.  
студент 3 курса  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОВЕДЕНИЕ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

**Аннотация:** На 2014 год Министерством финансов Российской Федерации намечены мероприятия по привлечению дополнительных ресурсов, приоритетно, на внутреннем рынке капитала на благоприятных условиях, с оптимальным соотношением доходности и риска. Это позволит не только обеспечить федеральный бюджет необходимыми денежными ресурсами, но и стимулирует развитие внутреннего рынка капитала. Деятельность государства на международном рынке капитала будет представлена мероприятиями по поддержанию высоких рейтингов кредитоспособности страны и совершенствованию мониторинга внешних заимствований корпоративного сектора.

**Ключевые слова:** Долговая политика, государственный долг.

Несколько факторов будут определять направления долговой политики Российской Федерации на 2014 год:

### **1. Макроэкономические показатели**

На момент определения основных направлений долговой политики прогноз социально-экономического развития страны обещал умеренный рост экономики, около 4,5 процентов в год. В настоящее время ситуация несколько изменилась. Если некоторые опасения по поводу замедления мировой экономики в целом подтвердились, и спрос на экспортные российские товары действительно упал, стимулировав российских товаропроизводителей и поставщиков сырья ориентироваться на внутренний рынок, то оптимистичные показатели насчет темпов экономического роста не оправдали себя. По оценкам Министерства экономического развития в 2014 году ожидается рост ВВП не более 0,5%. Замедление российской экономики повлечет за собой недополучение государственных доходов, которых в итоге может не хватить для покрытия расходов.

Темпы роста инфляции, заложенные в бюджете, - 5 – 5,5%. Фактическая инфляция, определенная Министерством экономического развития Российской Федерации, – 6,5%. Разница не так уж велика, но, учитывая объемы заимствований, производимых на внутреннем и внешнем рынках, разница в 1 – 1,5 % довольно существенна. Цена на нефть марки URALS осталась около 100 долларов за баррель, что, пока, во всяком случае,

не несет пагубных последствий для экономики страны, но в случае падения цен на нефть, федеральный бюджет недополучит доходов.

Основными источниками привлечения средств на финансирование дефицита бюджета останутся государственные заимствования. Также, в целях пополнения Резервного фонда и развития национального долгового рынка, остается целесообразным продолжать реализацию стратегии «занимай и сберегай». В случае третьей волны кризиса, когда долговой рынок будет фактически закрыт, средства, аккумулированные в суверенных фондах, позволят некоторое время покрывать государственные расходы.

## **2. Введение бюджетного правила**

Ненефтегазовый дефицит на сегодняшний день составляет около 10,5% от ВВП по сравнению с 2% в 2002 году. Именно поэтому в 2013 году было принято новое правило распределения нефтегазовых доходов, следуя которому, предельная величина расходов бюджета будет рассчитываться исходя из величины доходов, учитывающих базовую цену на нефть. Расходы могут быть увеличены не более чем на 1 % ВВП – законодательного ограничения дефицита бюджета. При этом базовая цена на нефть будет рассчитываться как средняя цена за последние 10 лет. Дополнительные же нефтегазовые доходы, при превышении фактической цены над базовой, будут направлены на пополнение Резервного фонда. В обратном случае, для финансирования расходов будут направлены средства Резервного фонда. При достижении Резервным фондом нормативного значения в 7% от ВВП доходы, в размере 50% будут направлены в Фонд национального благосостояния (ФНБ), остальные 50% - на финансирование инфраструктурных и социально-значимых проектов.

Влияние «бюджетного правила» будет опосредованным. С одной стороны, объем финансируемого за счет заемных источников дефицита бюджета нормативно установлен в размере 1% от ВВП, таким образом исключая чрезмерное привлечение средств и резкий рост государственного долга. С другой стороны, законодательно объем заимствований не зависит от объема дефицита бюджета. Это значит, что при благоприятной рыночной ситуации государство сможет привлекать необходимые ему заемные средства.

## **3. Уровень государственного долга**

На данный момент показатели объема государственного долга Российской Федерации одни из самых низких в мире, как в абсолютном выражении, так и в отношении к ВВП. Несмотря на это, кредитные рейтинги, присваиваемые международными рейтинговыми агентствами (BBB – довольно средний рейтинг), не дают реального отражения состояния платежеспособности страны.

Согласно долговой политике на 2014 год, госдолг будет расти с каждым годом. Соответственно, будут расти и расходы на обслуживание



долга. В этом случае рассматривать запас долговой прочности России как безусловный не совсем правильно.

Во-первых, несмотря на плановое замедление темпов роста государственного долга, обслуживание и погашение долга будет занимать большую долю расходов бюджета. Во-вторых, макроэкономическая ситуация, сложившаяся на данный момент, с замедлением темпа роста и девальвацией рубля. В случае дальнейшего ухудшения ситуации и падении цен на нефть, Российская Федерация рискует недополучить большую часть доходов. Например, падение цен на нефть на 10 долларов повлечет за собой потерю государственных доходов на 0,6 триллионов рублей. В-третьих, не стоит исключать возможность потери страной Резервного фонда в случае наступления кризиса или того же падения цен на нефть. При потере важнейшей «подушки безопасности» не останется другого выхода, кроме как занимать средства, что повлечет за собой повышение цен заемного капитала и расходов на его обслуживание. В-четвертых, если макроэкономическая ситуация повлечет за собой катастрофическое падение цен на нефть, стране придется изыскивать новые источники покрытия государственных расходов. Ими, потенциально, могут стать средства ФНБ, повышение налогов или средства от приватизации. Использование средств ФНБ оставит без финансирования хронически дефицитный бюджет Пенсионного фонда РФ. Повышение налогов приведет к социальной нестабильности, а приватизация будет носить глубоко конъюнктурный характер, сильно зависящий от ситуации внутри страны.

Таким образом, при реализации негативного сценария развития, заемные средства станут главным источником покрытия расходов бюджета.

#### **4. Развитие государственных гарантий**

Государственные гарантии на данном этапе являются важнейшим инструментом проведения долговой политики. Без них последнее время не обходится ни одна государственная программа или стратегия развития, где всегда имеется ссылка на определенный объем государственных гарантий, как одного из источников поддержания финансирования. Государственные гарантии призваны стать неким «антикризисным инструментом», позволяющим организациям беспрепятственно привлекать заемные средства.

Государственные гарантии прямо влияют на долговую политику. Во-первых, значение имеет определение направлений использования госгарантий. Сегодня некоторые сложности вызывают госгарантии без права регрессного требования, которые не только имеют вполне реальную перспективу отнесения части долга на расходы бюджета в случае невозврата принципалом средств бенефициару, но и стимулируют развитие иждивения.

Во-вторых, государственные гарантии затрудняют проведение процесса бюджетного планирования, так как чаще всего точная сумма контракта или проекта неизвестна. В-третьих, наличие государственных



гарантий принуждает органы власти замораживать некоторые средства, резервируя их для выплаты государственных гарантий в случае необходимости. Эти средства могли стать бюджетными ассигнованиями и быть направлены на другие важные цели.

Учитывая все изложенное, стоит сказать, что долговая политика должна принимать во внимание высокие темпы развития государственных гарантий и, соответственно, своевременно модернизировать принципы управления условной задолженностью государства.

#### **Использованные источники:**

1. Основные направления долговой политики на 2013-2015 гг.
2. Основные направления бюджетной политики на 2014-2016 гг.
3. Прогноз социально-экономического развития России на период 2014-2016 гг.
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 08.09.2004 № 76н «О перечне документов, представляемых для получения гарантий для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции».

*Гаджимурадова Л.А.  
старший преподаватель  
кафедра «Финансы и кредит»*

*Дагестанский Государственный Институт народного хозяйства  
Россия, г. Махачкала*

### **СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

*Аннотация:* данная статья рассматривает сущность и механизм реструктуризации предприятий АПК.

*Ключевые слова:* экономика, модернизация, отрасли, структура, предприятие, продукция, производство.

Вступление России на путь инновационного развития, модернизации экономики и общества как императива государственной социально-экономической политики усиливают внимание к поиску средств ее реализации на всех уровнях национального хозяйства. В сложившихся условиях он тесно связан с качественными изменениями производства и управления в первичных звеньях различных сфер экономики. Под воздействием внешних факторов предприятия сталкиваются с необходимостью поиска новых структур, способствующих укреплению всех сторон производства и хозяйствования. Подобная направленность развития становится все более характерной и для предприятий АПК страны и регионов.

Происходящие в стране экономические и социальные преобразования определяют необходимость проведения качественных изменений в отраслях, комплексах и первичных звеньях национального хозяйства. Во многом они достигаются путем реформирования и реструктуризации

производства и хозяйственной деятельности на всех его уровнях. Здесь особое значение приобретает реструктуризация предприятий АПК и аграрного сектора на новой стадии развития, близкой по характеру производства к индустриальным отраслям. Это выдвигает необходимость создания проведения их реструктуризации, базирующейся на диалектической взаимосвязи промышленности и сельского хозяйства, координация которых обеспечивается взаимодействием спроса и предложения. От разработки соответствующих теоретических и методических положений, прежде всего, зависит выбор верных направлений, проведение и эффективность результатов реструктуризации предприятий в конкретных условиях функционирования.

В зависимости от различных причин реструктуризация может осуществляться в рамках одного из следующих направлений:

1) реструктурирование нормально функционирующих, благополучных предприятий;

2) превентивное реструктурирование, предполагающее увеличение стоимости предприятия, сохранение собственности и др.

3) кризисное реструктурирование, направленное на возвращение предприятия от неплатежеспособности и банкротства к стабильности.

В этой связи необходимо установить взаимосвязь между причинами инициирования, направлениями и видами реструктуризации, которая позволит выбирать вариант преобразования предприятия, исходя из его состояния: благополучное, ожидающие возникновения кризиса или кризисное. Решение такой задачи достигается путем классификации видов реструктуризации предприятия по ряду признаков: уровень реструктуризации; целевая ориентация преобразования; модель преобразования и т. п.[2]

Не менее важным условием результативной реструктуризации выступает оценка эффективности выдвигаемых мер, что связано с определением критериев и показателей, которые должны быть выработаны еще на подготовительном этапе ее проведения. Показатели оценки результата и эффективности реструктуризации условно разделяются на «строгие», измеряющиеся количественно, и «эластичные», носящие атрибутивный характер и определяющиеся экспертным путем.

В качестве важнейшего интегрального критерия эффективности деятельности предприятия выступает рост его стоимости как наиболее полный, всеобъемлющий и направленный на оценку долгосрочных перспектив в развитии бизнеса. Вместе с тем, в исследовании отмечается влияние рентабельности капитала и доли прибыли на стоимость предприятия. Они также служат основой формирования свободного денежного потока. С этой позиции предлагается выделить два критерия успешной реструктуризации: рост стоимости собственного (инвестированного) капитала и превышение его рентабельности над ценой.

Для правильного выбора показателя экономической эффективности большое значение имеет тип реструктуризации и стратегия реструктуризации. На конкретную программу реструктуризации существенно влияют такие факторы, как величина предприятия, его отраслевая принадлежность, экономическое положение, территориальное расположение, степень государственной поддержки, региональная специфика и др. Таким образом, комплекс реструктуризационных мероприятий в каждом конкретном случае имеет собственные отличия. Весомым аргументом при выборе оценочных показателей является также миссия реструктуризации.[1]

Происходящие на предприятии изменения в большинстве случаев можно связать с уровнем его конкурентоспособности, внешним признаком которой является конкурентоспособность производимых им товаров или услуг, формирующаяся на рынке товаров и услуг. В этом аспекте оценка конкурентоспособности предприятия может быть выполнена на основе анализа наличия и силы его конкурентных преимуществ.

Следует также выделить группу социальных факторов повышения конкурентоспособности предприятия. Необходимость особого к ним внимания определяется тем, что экономические явления следует анализировать и проектировать с учетом интересов работников и в связи с конечными результатами производственно-финансовой деятельности. Тем самым, одним из показателей эффективности реструктуризации предприятия становится эффективность социально-экономического развития с учетом качества жизни его работников. При этом желательно использовать относительные показатели.[3]

Реструктуризация предприятий АПК, как и любой экономический процесс в рыночной экономике, является объектом государственного регулирования. Основополагающими инструментами и механизмами государственного регулирования реструктуризации предприятий АПК являются институциональный, налогово-бюджетный и денежно-кредитный, создающие возможности формирования инвестиционных ресурсов реструктуризации. Обобщая методические положения организации реструктуризации предприятия АПК, мы делаем вывод об их направленности на его выход из кризисной ситуации и становления эффективной деятельности как основы конкурентоспособности. Это достигается за счет оценки текущего состояния и имеющегося потенциала развития, установления причин сложившейся ситуации и принятия решение о форме и направлениях проведения реструктуризации, что позволяет сформировать план или программу ее осуществления в сложившихся условиях экономики страны и региона.

#### **Использованные источники:**

1. Нехланова А. М., Туманова М. Б. Стратегический менеджмент в АПК; КолосС - Москва, 2012. - 312 с.

2. Нечаев В. И., Парамонов П. Ф., Халявка И. Е. Экономика предприятий АПК (+ CD-ROM); Лань - Москва, 2013. - 464 с.
3. Муртилова К. М.-К. Управление рисками проектов реструктуризации предприятий АПК // Вопросы структуризации экономики. – Махачкала. ИСЭИ ДНЦ РАН, №4, 2011. С. 77- 83 (0,7 п. л.)

*Гаджимурадова Л.А.  
старший преподаватель  
кафедра «Финансы и кредит»*

*Дагестанский Государственный Институт народного хозяйства  
Россия, г. Махачкала*

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Аннотация:* данная статья рассматривает теоретические основы реструктуризации деятельности предприятий АПК в современных условиях.

*Ключевые слова:* экономика, комплекс, отрасли, структура, предприятие, продукция, производство.

В экономике предприятий Агропромышленного комплекса России в последние два года наметились некоторые положительные тенденции. В частности, увеличился объем производства зерна, которое экспортируется в ряд стран. В то же время объем многих видов отечественного продовольствия недостаточен для удовлетворения внутренних потребностей. Особенно это касается мяса говядины, молока и продуктов их переработки. Наряду с этим продолжает сокращаться посевная площадь, имеет место продажа населению некачественной продукции. Наблюдается слабая заинтересованность персонала предприятий в конечных результатах труда. Нуждается в кардинальном преобразовании социально-экономическая система предприятий.

Рост масштабов производства отечественного продовольствия в условиях острой конкурентной борьбы товаропроизводителей во многом зависит от возможностей хозяйствующих субъектов реструктурировать их внутреннюю среду. В свою очередь, преобразование деятельности является определенным механизмом адаптации предприятий к требованиям рыночной экономики с целью сохранения или увеличения рыночной доли продажи продукции.

От эффективности осуществления реструктуризации зависит не только увеличение прибыли, но и финансовая устойчивость предприятий, выполнение обязательств перед государством и обществом. Кроме того, реструктуризация деятельности способствует решению важнейшей социально-экономической задачи по росту уровня заработной платы, созданию новых рабочих мест, улучшению условий труда, привлечению инвестиций и обновлению основных производственных фондов.

Реструктуризация предприятия является длительным процессом, осуществляемым при помощи специалистов самого разного профиля и направленным на повышение эффективности использования собственного внутреннего потенциала организации и адаптации к новым рыночным условиям. Процесс подготовки реструктуризации начинается с момента осознания менеджерами предприятия его необходимого.[1]

Необходимо также отметить, что процессы реформирования предприятий АПК в предыдущие годы отличаются от реструктуризации в нынешних условиях развития рыночной экономики. Отличие в том, что процессы реформирования инициированы сверху, государственной властью, а реструктуризация идет снизу – это одно из существенных направлений деятельности любого предприятия АПК.

Произошли изменения внешних условий работы предприятий: появился рынок, конкуренция со всеми их принципами и правилами; разрушилось привычное рыночное пространство; ухудшилась общая экономическая ситуация; появилась инфляция, снизился спрос, платежеспособность, увеличилась социальная напряженность. Предприятия создавались для другой экономической системы. Произошли изменения требований к внутренней сфере деятельности предприятий:

- появилась самостоятельность в принятии решений к вопросам организации хозяйственной деятельности предприятия, включая: планирование, обеспечение материальными ресурсами производственного процесса и сбыта продукции;

- появилась потребность в создании новой организационной и правовой структуры предприятий, новой схемы управления, потребность в новых функциях: маркетинг, контролинг, планирование налогов, усиление ряда действующих функций;

- для сохранения и развития предприятия требуются реальные инвестиции;

- усилилась потребность в совершенствовании мотивации труда и в специалистах высокой квалификации по экономическим, коммерческим и правовым вопросам.[2]

Нынешний этап развития АПК страны характеризуется попытками адаптации данной отрасли к изменениям, происходящим в экономической среде государства. Проводимые в последние годы реформы в данной сфере не устранили те тенденции, которые наметились в начале 90-х годов и носят прогрессирующий характер на протяжении десяти последних лет. Общими чертами кризиса для большинства предприятий АПК являются: 1) отсутствие необходимого количества денежных ресурсов для организации нормального процесса хозяйственной деятельности - вследствие большого количества взаимных неплатежей, падения прибыльности, увеличение срока оборачиваемости используемого капитала; 2) снижение ликвидности предприятий АПК, и, как следствие, потеря доверия поставщиков, банков,



клиентов - а значит ухудшение условий получения кредитов; 3) сокращение объемов производства, и сбыта, скопление готовой продукции на складах предприятий; 4) снижение реальной заработной платы у работников предприятий АПК, задержка ее выплаты, ухудшение морального климата в трудовых коллективах. Такая ситуация характерна не только для государственных, но и для многих предприятий АПК, преобразованных в акционерные общества и сельскохозяйственные кооперативы, которые, изменив форму собственности, ничего не изменили внутри предприятий для адаптации их к работе в условиях перехода к рынку. Эта ситуация диктует необходимость применения реструктуризации АПК.

По-нашему мнению, реструктуризация экономики страны - это совокупность конкретных действий правительственных и институциональных структур федерального, регионального и местного значения по кардинальному преобразованию процессов производства, распределения, потребления и обмена материальных благ между всеми членами общества, на основе аффективного использования всех видов ресурсов. Реструктуризация экономики страны способствует вложению капитала в каждого человека путем увеличения дотаций и предоставления социальных гарантий, в первую очередь, средне- и - малоимущим слоям населения. [3]

Запланированные действия институциональных структур должны быть закреплены в целевой комплексной программе экономического развития страны и ее регионов на перспективный период. Реструктуризация деятельности хозяйствующих субъектов это разработка и реализация конкретного плана кардинального преобразования производства, труда и управления на основе широкого использования передовых достижений науки и техники, методов и принципов организации. Реструктуризация на микроуровне должна обеспечивать экономический рост, выпуск конкурентоспособной продукции, высокий уровень жизни персонала за счет систематического обновления оборудования, повышения уровня профессионализма, создания благоприятных условий труда, сокращения непроизводительных расходов.

В результате реструктуризации:

- сохраняется и увеличивается доля продаж продукции; расширяется ассортимент выпускаемой продукции;
- повышается уровень конкурентоспособности продукции и предприятия;
- увеличивается часть прибыли, направляемая на воспроизводство и стимулирование персонала;
- повышается уровень заработной платы; улучшаются условия труда и быта персонала;
- обновляются основные производственные фонды;



- привлекается больше инвестиций, направляемых на воспроизводство, диверсификацию и обновление фондов;

- снижаются производственно-коммерческие, финансовые, социальные и другие виды рисков.

#### **Использованные источники:**

1. В.П. Алферьев, Г.С. Павлова, А.В. Федотов, О. И. Жукова, С.Е. Жуковина Рекомендации по совершенствованию экономического механизма рынка материально-технических ресурсов для АПК, ГНУ ВНИИЭСХ, 2011
2. Х.Р. Гаджиева Перспективные направления реструктуризации экономики компании «Новые Черемушки». В сб. научн. трудов «Молодежь, наука, стратегия 2020». – М.: МГУТУ, 2009. – 0,8 п.л.
3. И.Г.Ушачев. Внутренние и внешние аспекты конкурентоспособности продукции АПК в условиях региональной интеграции и глобализации. ГНУ ВНИИЭСХ 2013 - 15 с.

*Гайнутдинов Т.Р.*

*студент*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

### **ДОБЫЧА СЛАНЦЕВОГО ГАЗА И ПРОГНОЗ ИЗМЕНЕНИЯ РАССТАНОВКИ СИЛ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ**

В настоящее время остро стоит проблема истощаемости, невозобновляемости многих ресурсов. Таким образом, спрос на основные источники энергии не снижается, а лишь продолжает возрастать по мере развития экономик стран. Поэтому ведется активный поиск альтернативных источников энергии, результатом чего стала «сланцевая революция».

«Сланцевая революция» - распространённое в прессе обозначение внедрения в промышленную эксплуатацию технологии добычи газа из залежей сланцевых пород («сланцевый газ», «сланцевая нефть»), которое произошло в США в начале XXI века и привело к падению мировых цен на природный газ<sup>78</sup>, в связи с тем что запасы сланцевого газа довольно значительны(см. Приложение). Главной проблемой в течение долгого времени, мешающей добычи ресурсов данным способом – отсутствие необходимых технологий.

Именно поэтому главным двигателем газового рынка станут технологии, доля нетрадиционного-сланцевого газа в будущем только увеличится. Экспансия нетрадиционного газа — серьезный, и даже главный вызов для нынешних основных игроков — России и Ближнего Востока, которым, вероятно, придется скорректировать программы освоения новых месторождений.

---

<sup>78</sup> Википедия

Начало добычи сланцевого газа можно считать самым значительным событием в современной энергетике. Это привело к обвалу цен на североамериканском рынке, сейчас газ в США стоит дешевле, чем в России – цены на него в США снизились на 60% за последний год — до \$3,6 за 1 млн ВТУ.<sup>79</sup>

На сегодняшний день, когда технологии освоены, на первый план выходит вопрос о разрешении его добыче. В некоторых странах (в первую очередь ЕС), правительство под напором «зеленых» запретило добычу сланцевого газа, в США, напротив, разрешили, как добычу так и экспорт сланцевого газа в ряд стран. Поставки газа в страны, с которыми у США нет соглашений о свободной торговле, сейчас должны одобряться министерством энергетики.

Нетрадиционный газ может изменить ситуацию на мировом энергетическом рынке и перетасовать колоду основных игроков. Доля России и стран Ближнего Востока в глобальной торговле газом к 2035 г. снизится с 45% до 35%, а крупнейшим производителем станут США (825 млрд куб. м против 785 млрд у России)<sup>80</sup>.

Но официальные представители «Газпрома» не боятся американской сланцевой революции. «Если следовать экономической логике, то напрямую ни на бизнес “Газпрома”, ни на контракты с европейскими потребителями это никак не повлияет, — говорит представитель “Газпрома”. По его оценке, с учетом транспортировки, сжижения, перевозки через океан, регазификации и т. д. американский газ в Европе должен стоить минимум \$13 за 1 млн ВТУ, что дороже российского (его средняя цена в Европе — \$11-12). Возможно, американский газ будет выгодно поставлять на премиальный азиатский рынок, особенно в Японию, где цены достигают \$16 за 1 млн ВТУ (\$572 за 1000 куб. м). А европейцы такие цены платить не станут.<sup>81</sup>

Однако факты говорят об обратном. В поставках газа из США заинтересованы такие страны, как Великобритания, Испания, Южная Корея и Индия — они уже подписали предварительные контракты в ожидании одобрения экспорта правительством США. О своей заинтересованности сообщала и Германия.

Превращение природного газа в торгуемый на мировом рынке сырьевой товар влечет за собой серьезные геополитические последствия. Россия является главным поставщиком природного газа в Европу, и появление конкурентов может ослабить ее влияние. Соединенные Штаты смогут продавать СПГ своим азиатским союзникам — Японии и Южной Корее, чтобы те не зависели от поставок из регионов, не отличающихся особой стабильностью. В течение последних нескольких лет в Америке

---

<sup>79</sup> British thermal unit

<sup>80</sup> «Золотые правила для золотого века газа»

<sup>81</sup> Глава «Новатэка» Леонид Михельсон

сохраняется парадоксальная ситуация: в США этот газ продается по \$3,6 за 1 млн BTU<sup>82</sup>. При этом средняя стоимость того же газа на скважине — \$5-7 за млн BTU. Разве можно считать такую модель рынка жизнеспособной? - причина такой низкой цены — избыток предложения на рынке, вызванный сланцевым бумом.

Из-за избытка газовых ресурсов на внутреннем рынке США и побудило их министерство энергетики одобрить проект экспортного СПГ-терминала — Sabine Pass в Луизиане компании Cheniere Energy<sup>83</sup>. Газ с него планируется поставлять в Японию, Великобританию и Индию. На рассмотрении в минэнерго США находятся еще около 20 заявок. В совокупности они смогут поставлять за рубеж 21,5 млрд куб. футов (608,8 млн куб. м) в сутки — приблизительно треть всего производимого в США газа. Управление энергетической информации США сообщило в среду, что Америка к 2027 г. сможет экспортировать около 4 млрд куб. футов (372 млн куб. м) в сутки, что соответствует 6,6% от нынешнего объема потребления.

Между тем в Китае, Японии и Южной Корее СПГ продается по \$15 за 1 млн BTU. Экспортеры из США получают прекрасную возможность для ведения бизнеса, даже если вычесть расходы на сжижение, транспортировку и регазификацию, которые равны примерно \$6 за 1 млн BTU<sup>84</sup>. Наконец, всем экспортным проектам придется вступить в конкуренцию за потребителей. На первый взгляд, учитывая ценовое преимущество и потребности со стороны все еще достаточно быстро растущей китайской экономики, а также Японии, отказывающейся от атомной энергетики, спрос на американский газ в Азии обещает быть безграничным. Но, как бы странно это не звучало, основой закупочной политики потребителей сжиженного газа является максимальное расширение базы поставщиков, а не цена. Таким образом, азиатские покупатели будут приобретать более 15% СПГ у одного продавца, так как опасаются за экономическую безопасность страны.

Представить, что будет с ценами через 5-6 лет, довольно сложно. Очевидно, что такой диспропорции цен, которая сейчас есть на региональных рынках, не будет. Сегодня в Европе газ стоит \$11-12 за BTU, в странах АТР — \$15-18, а в США — чуть больше \$3. Разумеется, такая ситуация на рынке не может держаться слишком долго, поэтому, в среднесрочной перспективе можно прогнозировать спад цен на СПГ в Европе и повышение в США (результат экспорта газа из США в Европу). На рынке стран АТР, несмотря на то что потребление на этом рынке растет самыми большими темпами, тоже будет снижение цен. Надо сказать, что снижение цен ведет и к улучшению позиций газа в межтопливной

---

<sup>82</sup> (\$72-107 за 1000 куб. м).

<sup>83</sup> Bloomberg

<sup>84</sup> Ernst & Young

конкуренции. Так, например, в США уже значительно меньше внимания уделяется проектам по развитию возобновляемых источников энергии. Перспективным рынком сбыта для американского газа может стать и Китай. Экспорт СПГ в Китай помог бы улучшить состояние торгового баланса между двумя странами и помочь Китаю решить проблемы загрязнения окружающей среды, частично связанные с активным использованием угля в качестве топлива.<sup>85</sup>

Превращение природного газа в торгуемый на мировом рынке сырьевой товар влечет за собой серьезные геополитические последствия. Россия является главным поставщиком природного газа в Европу, и появление конкурентов может ослабить ее влияние. Соединенные Штаты смогут продавать СПГ своим азиатским союзникам — Японии и Южной Корее, чтобы те не зависели от поставок из регионов, не отличающихся особой стабильностью.

К настоящему времени российский бюджет более чем на 40% зависит от нефтегазовой отрасли и тех налогов и пошлин, которые от нее поступают, заявила заведомо развития нефтегазового комплекса России и мира Института энергетических исследований РАН Татьяна Митрова. По прогнозу института, после 2015 г. экспорт российской нефти может сократиться на 25-30%, что лишит экономику более \$100 млрд.

Таким образом, приходится говорить, что европейцы готовы переплачивать за «газовую независимость» от России, что разумеется ослабит позиции нашей страны как экономически, так и геополитически (отсутствие инструмента давления). А ведь ЕС для нас является традиционным партнером по поставке природного газа, стоит вспомнить лишь об инвестициях, вложенные в различные газопроводы. Снижение цен в Европе окажет давление на контракты на поставку традиционного газа, цена которого привязана к стоимости нефти. Именно такие контракты заключены у европейских потребителей с «Газпромом». Наиболее трудным для России будет период с 2020-го по 2025 год: экспорт сократится, и «Газпром» может не выдержать груза собственной инвестпрограммы. Высокий риск потерять столь важного партнера, уже всколыхнул российскую общественность, о важности снижения цен на газ посредством внедрения новых технологий говорят на всех уровнях: от топ-менеджеров «Газпрома» до В.В. Путина.

Также при успешном внедрении технологий по добыче сланцевого газа в Китае мы рискуем потерять еще одного потенциального партнера, с быстрорастущим, а главное ёмким рынком. Китай планирует в 2015 году добыть 6,5 млрд кубометров сланцевого газа. Общий объём производства природного газа в стране вырастет на 6 % с текущего уровня. К 2020 году Китай планирует выйти на уровень добычи в диапазоне от 60 млрд до 100 млрд кубометров сланцевого газа ежегодно.

---

<sup>85</sup> Майк Ромпео — автор законопроекта о добыче и экспорте сланцевого газа

Таким образом Россия, рискует остаться «за бортом» сланцевой революции: цены на газ, при резко увеличенном предложении снизятся, наша страна потеряет множество контрактов, а другие страны, наоборот, выйдут вперед по добыче и экспорту СПГ. Следовательно мы потеряем рабочие места, пополнения в бюджет также снизятся и все это нанесет большой вред нашей экономике. Поэтому проблему следует решать на макроэкономическом уровне. Неудивительно, что проблемой обеспокоились на уровне правительства, которое больше не верит в безосновательность «сланцевой революции» и требует от «Газпрома» быстрых решений.

Требование не заставило себя долго ждать. Уже в мае этого года «Газпром» подпишет контракт с Китаем на поставку 38 млрд куб м газа, срок контракта составит 30 лет. Об этом заявил глава «Газпрома» Алексей Миллер на встрече с премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым.

«Практически уже готов контракт на поставку газа в Китай. Срок контракта - 30 лет. Мы рассчитываем, что в мае этого года контракт может быть подписан. Объем поставок газа в соответствии с контрактом составляет 38 млрд куб м».<sup>86</sup>

По его словам «Газпром» готов переориентировать поставки газа из Западной Сибири вместо Европы на Азиатский регион. Также он отметил, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе «Газпром» доведет поставки газа в азиатском направлении до объема, сопоставимого с объемами поставок газа в Европу.

Но мы считаем, что нельзя ограничиться лишь экстенсивным развитием: открытием новых рынков сбыта. Здесь требуются структурные перемены во всей газовой отрасли РФ, разумеется, включающие в себя ввод и абробация новых технологий. И тут наши взгляды расходятся с официальной точки зрения топ-менеджмента «Газпрома», которые пока не желают модернизировать свое производство и идти в ногу со временем.

---

<sup>86</sup> ИТАР-ТАСС: интервью с Алексеем Борисовичем Миллером

## ПРИЛОЖЕНИЕ:



### Использованные источники:

1. Международное экономическое агентство – Golden rules for a Golden age of gas
2. Nick Ottens - European Shale Gas Threatens Russian Energy Position
3. Институт энергетических исследований РАН – Первые 5 лет сланцевой революции. Что мы знаем наверняка
4. KPMG GLOBAL ENERGY INSTITUTE - Shale gas outlook: A U.S. perspective



5. Майк Ромпео – Законопроект внесенный в конгресс США о добыче и экспорте сланцевого газа
6. Сайты: Ведомости; Bloomberg; Википедия; Ernst & Young;
7. Екатерина Кравченко, Филипп Стеркин -Энергетическая революция
8. Financial Times - США в 2014 году будут решать вопрос об отмене запрета на экспорт нефти

*Гайнутдинов Т.Р.  
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Целью приобретения нового бизнеса через процессы М&А является создание стратегического преимущества за счет интегрирования новых элементов бизнеса, что должно являться более эффективным, чем их внутреннее развитие в рамках существующей компании. Данное явление получило название «эффекта синергии», состоящего в том, что стоимость объединенной компании больше суммарной стоимости составляющих ее единиц. Приобретение других компаний и формирование стратегических объединений также позволяет диверсифицировать бизнес и увеличить долю рынка, сократить издержки и усовершенствовать бизнес-процессы. Изучение практики слияний и поглощений в российской и международной практике подтверждает значимость данного механизма как одного из инструментов стратегического развития предприятий.

Что касается общих тенденций в области М&А в России, то можно отметить тенденцию роста количества сделок, хотя это касается не всех отраслей. По итогам последнего квартала 2012г. по сравнению с 2011г. выросла доля пищевой отрасли- 14,9% и сферы услуг/торговли-14,7%. Менее успешными оказались металлургическая отрасль- 2,7%, легкая промышленность- 2% и энергетика- 3,4%. Одной из проблем является то, что финансовая отчетность компаний в России далеко не всегда отражает реальное положение на предприятии. Помимо этого, в процессе слияния и поглощения присутствует высокая вероятность возникновения правовых рисков, которые связаны с недостаточной гибкостью законодательства РФ и неопределенностью правоприменительной практики по ряду значимых для М&А вопросов. Тем не менее, открытые акционерные общества, которые стали искать выход на мировой рынок, начинают публиковать отчетность в соответствии с международными стандартами, согласно новым требованиям Министерства Финансов, формируют корпоративную структуру, соответствующую требованиям мирового рынка, выходят на мировой финансовый рынок.

В конце 2012 года ОАО «НК «Роснефть» объявило о приобретении компании ТНК-ВР у ее партнеров по совместному предприятию – ВР и консорциума ААР, за 56 млрд долл. США. По условиям сделки, ВР за 50% долей участия в ТНК-ВР получит 17,1 млрд долл. США и 12,84% собственных акций ОАО «НК «Роснефть» в обмен на 50% владение в ТНК-ВР. Одновременно ВР за 4,8 млрд долл. США приобретет 5,66% акций ОАО «НК «Роснефть», в результате чего ее доля в компании увеличится до 19,75%. Российские акционеры консорциума ААР – «Альфа- Групп», Access Industries и Группа компаний «Ренова» – в обмен на 50% владение в ТНК-ВР получают 28 млрд долл. США в форме денежных средств. Покупка ОАО «НК «Роснефть» компании ТНК-ВР стала крупнейшей сделкой, которая когда-либо совершалась на российском рынке M&A, и второй по величине в мире в истекшем году. Для справки: стоимость данной сделки превысила общую стоимость всех сделок M&A в российском нефтегазовом секторе за последние три года.<sup>87</sup>

Общая сумма сделок, объявленных в 2012 г., выросла на 22%, достигнув 14,2 млрд долл. США, а количество сделок увеличилось более чем вдвое. Рост общей суммы сделок обеспечили главным образом сделки на сумму свыше 100 млн долл. США, тогда как увеличение количества сделок было обусловлено в первую очередь сделками меньшей стоимости, что отражает тенденцию, наблюдавшуюся в российской нефтегазовой отрасли на протяжении последних трех лет.

2012 год на рынке слияний и поглощений в нефтегазовой отрасли прошел под знаком консолидации рынка крупнейшими российскими нефтегазовыми компаниями, на которые пришлось более чем две трети общей суммы и числа сделок. Треть общей суммы сделок обеспечили немногочисленные сделки по приобретению российскими компаниями (ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «НК «Роснефть» и Gunvor) зарубежных активов. А вот сделок по приобретению российских активов иностранными компаниями, которые составили почти половину общей суммы и количества сделок в 2011 г., в 2012 г. практически не было, если не считать шести небольших сделок.

Несмотря на общее снижение в 2012 году количества сделок M&A, их стоимость в российском секторе финансовых услуг возросла до 15,6 млрд долл. США. Наиболее крупными стали три сделки, в число которых вошли две трансграничные сделки.

Хотя в 2012 году почти 80% сделок M&A в секторе финансовых услуг пришлось на сделки на внутреннем рынке (в 2011 году – две трети), нельзя не отметить и трансграничные сделки, стоимость которых увеличилась с 13% до 58% от общей стоимости сделок в секторе, что стало возможным в основном благодаря проведенному ОАО «Сбербанк России» СПО и покупке

<sup>87</sup>[http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S\\_MA\\_3r\\_2014.pdf](http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_3r_2014.pdf)

им турецкого Denizbank, ставшей единственной за год сделкой по покупке зарубежных активов. Покупка ОАО «Сбербанк России» 99,85% долей участия в данном банке у франкобельгийской банковской группы Dexia стала очередным этапом в реализации стратегии международной экспансии (к предыдущему этапу можно отнести сделки по приобретению в 2011 году австрийского Volksbank International и швейцарского SLB Commercial Bank).

Таким образом, мы видим что, слияния и поглощения в настоящее время выступают важным способом укрупнения бизнеса, создания конкурентоспособных корпоративных структур, повышения рентабельности бизнеса и снижения стоимости финансирования развития, помимо этого способствуют интеграции российских компаний в мировое экономическое пространство. В целом, можно сделать вывод, что зарубежная экспансия российских компаний обеспечивает качественно более глубокий уровень интеграции российской экономики в глобальную.

Конечно же здесь, возникает новая проблема – санкции против России, введение которых набирает все больший оборот. В такой неблагоприятной внешней среде довольно трудно будет проводить дальнейшие M&A сделки с нашими партнерами из Европы и Америки, но в тоже время появляется замечательный шанс начать интеграцию с Азиатскими компаниями. Роснефть, в лице Игоря Сечина, уже предложила китайским партнерам проект совместной разработки месторождений, который был одобрен В.В. Путиным. Таким образом проект получил зеленый свет. Или соглашение «Роснефти» и корпорация нефти и газа PetroVietnam о создании совместных предприятий для работы на двух участках шельфа Печорского моря.<sup>88</sup> Хочется также отметить схожесть Китая и России, в отношении к госкорпорациям, что опять таки может помочь нам в дальнейшем смещении рынка слияний и поглощений на Восток.

---

<sup>88</sup><http://www.vedomosti.ru/companies/news/33078811/rosneft-i-petrovietnam-dogovorilis-o-sozdanii-sp-dlya-raboty>

*Гайнутдинов Т.Р.*

*студент*

*Голиков С.Д.*

*студент*

*Цвенгер Д.С.*

*студент*

*Орлова И.В.*

*научный руководитель*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ И СООТНОШЕНИЕ БЮДЖЕТОВ ДЕВЯТИ СТРАН НА ОСНОВАНИИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ЗА 2013 ГОД**

Данная модель дает ответ на вопрос: какими должны быть соотношения между государственными бюджетами стран, т.е. не было значительного дефицита торгового баланса для каждой из стран-участниц?

Проблема достаточно важна, так как дефицит в торговле между странами порождает такие явления как лицензии, квоты, таможенные пошлины и даже торговые войны.

Для исследования были выбраны девять стран: Китай, Япония, Сингапур, Южная Корея, США, Бразилия, Индия, ЕС(27), Россия. Страны отбирались по следующим критериям: мировые экономически лидеры, страны Тихоокеанского региона и члены БРИКС.

Первым делом были выбраны статистические данные с сайта: <http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics/> и оформляются в таблицу

|          | Китай<br>Тыс.\$ | %        |
|----------|-----------------|----------|
| Китай    | 143013771,00    | 0,14736  |
| Япония   | 177883358,00    | 0,183289 |
| Корея    | 168559006,00    | 0,173682 |
| РФ       | 44003404,00     | 0,045341 |
| Сингапур | 28550652,00     | 0,029418 |
| ЕС       | 203819687,00    | 0,210014 |
| США      | 133782813,00    | 0,137849 |
| Индия    | 18825499,00     | 0,019398 |
| Бразилия | 52067196,00     | 0,05365  |
| Итого    | 970505386,00    | 1        |

Затем мы строим структурную матрицу торговли, где  $a$  – часть госбюджета, которую  $j$ -я страна тратит на закупки товаров  $i$ -й страны.

|     |     |
|-----|-----|
| 15% | 43% |
| 18% | 0%  |

И как результат смотрим торговый баланс каждой из стран и отношения их бюджетов.

|              |              |
|--------------|--------------|
| Выручка      | Баланс       |
| \$ 1 378 727 | \$ 4 082 218 |

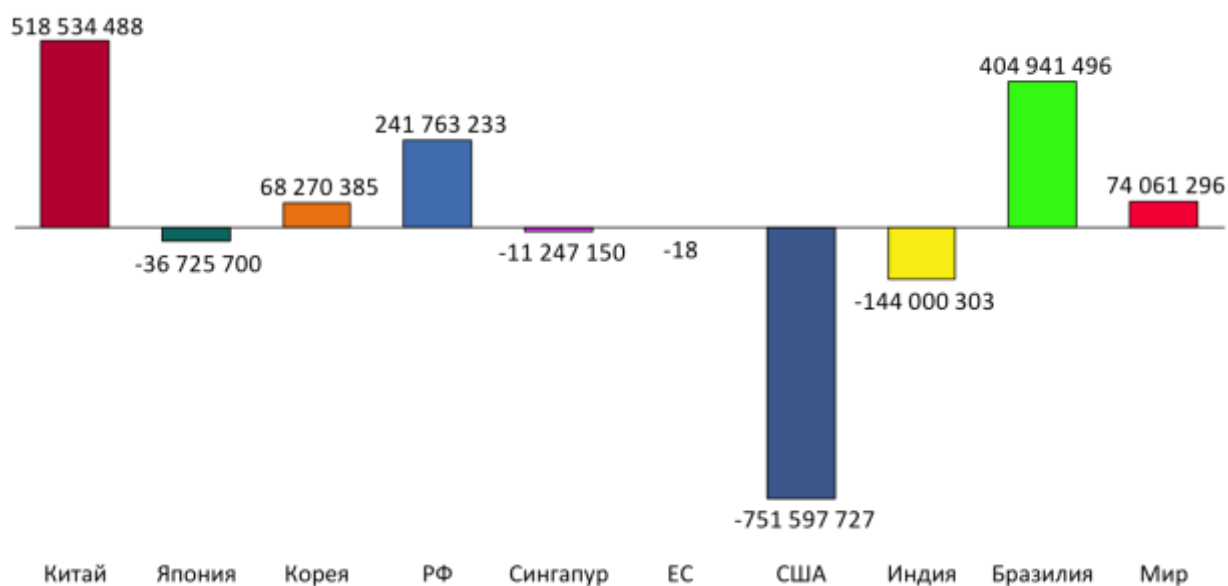
Таким образом, вся матрица выглядит следующим образом.

| Китай | Япония | Корея | Россия | Сингапур | ЕС  | США | Индия | Бразилия | Мир |
|-------|--------|-------|--------|----------|-----|-----|-------|----------|-----|
| 8%    | 21%    | 16%   | 17%    | 10%      | 6%  | 19% | 12%   | 15%      | 12% |
| 10%   | 0%     | 12%   | 5%     | 6%       | 1%  | 6%  | 2%    | 3%       | 4%  |
| 9%    | 5%     | 0%    | 4%     | 7%       | 1%  | 3%  | 3%    | 4%       | 3%  |
| 2%    | 2%     | 2%    | 0%     | 1%       | 5%  | 1%  | 1%    | 1%       | 2%  |
| 2%    | 1%     | 2%    | 0%     | 0%       | 1%  | 1%  | 2%    | 0%       | 3%  |
| 11%   | 9%     | 10%   | 42%    | 12%      | 0%  | 16% | 12%   | 21%      | 61% |
| 7%    | 9%     | 8%    | 5%     | 10%      | 5%  | 0%  | 5%    | 15%      | 12% |
| 1%    | 1%     | 1%    | 1%     | 3%       | 1%  | 2%  | 0%    | 2%       | 2%  |
| 3%    | 1%     | 1%    | 1%     | 1%       | 1%  | 1%  | 1%    | 0%       | 1%  |
| 47%   | 51%    | 48%   | 25%    | 49%      | 80% | 51% | 62%   | 38%      | 0%  |



| Страна   | Импорт тыс.\$       | Экспорт тыс.\$      | Баланс тыс.\$      |
|----------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Китай    | \$ 1 817 648 763,00 | \$ 2 336 183 251,00 | \$ 518 534 488,00  |
| Япония   | \$ 886 040 395,00   | \$ 849 314 695,00   | \$ -36 725 700,00  |
| Корея    | \$ 519 691 165,00   | \$ 587 961 550,00   | \$ 68 270 385,00   |
| РФ       | \$ 312 567 411,00   | \$ 554 330 644,00   | \$ 241 763 233,00  |
| Сингапур | \$ 379 838 879,00   | \$ 368 591 729,00   | \$ -11 247 150,00  |
| ЕС       | \$ 5 894 999 500,00 | \$ 5 894 999 482,00 | \$ -18,00          |
| США      | \$ 2 335 613 261,00 | \$ 1 584 015 534,00 | \$ -751 597 727,00 |
| Индия    | \$ 462 402 791,00   | \$ 318 402 488,00   | \$ -144 000 303,00 |
| Бразилия | \$ 223 149 123,00   | \$ 264 090 619,00   | \$ 40 941 496,00   |
| Мир      | \$ 8 026 313 124,00 | \$ 8 100 374 420,00 | \$ 74 061 296,00   |

Для большей наглядности построим график.



Таким образом мы наглядно видим, насколько смещен торговый баланс одной страны при торговле с другими и получаем в свои руки, очень удобный инструмент для дальнейшего анализа международной торговли между странами.

*Галиева Г.А.  
студент  
кафедра ГМУ  
ФГБОУ ВПО «Башкирский  
государственный аграрный университет»  
Россия, г. Уфа*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

В настоящее время очень актуален вопрос взаимодействия государственных органов и органов местного самоуправления, т.к. они являются фундаментальными основами российской государственности. Взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления осуществляется ради достижения общей цели - повышения уровня и качества жизни населения каждого муниципального образования и региона в целом, а также для решения общегосударственных и местных задач.

Взаимодействие государственных органов власти и органов местного самоуправления строится на следующих началах:[5].

а) принцип единства целей и задач в обеспечении прав и свобод человека и гражданина, в реализации общегосударственных интересов;

б) принцип всесторонней государственной поддержки осуществления и развития местного самоуправления;

в) принцип разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления;

г) принцип самостоятельности осуществления своих полномочий в области местного самоуправления населением, органами и должностными лицами муниципальных образований;

д) принцип невмешательства органов государственной власти в компетенцию органов местного самоуправления;

е) принцип солидарности, взаимодействия и сотрудничества при обеспечении прав и свобод человека и гражданина; при реализации общегосударственных интересов;

ж) принцип субсидиарности при осуществлении органами местного самоуправления минимальных государственных социальных стандартов и переданных им отдельных государственных полномочий;

з) принцип взаимной гласности и информированности;

и) принцип взаимного контроля и т.д.

Данные принципы при применении их в совокупности призваны способствовать эффективной реализации государственной политики в области местного самоуправления и развитию демократических основ государства. Но в данной системе появляются сбои, т.е. нет четко

отлаженного механизма взаимодействия государственных органов власти и органов местного самоуправления.

Это заключается в том, что существуют прямые расхождения с Конституцией РФ и Федеральным законом "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".[2].

Решение существующих проблем взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления требует четкого разграничения компетенции между органами субъектов Федерации и местным самоуправлением, требует сложных и комплексных решений на основе взаимного согласия и ответственности.

Устранить проблемы можно разными способами:

1) Необходимо законодательно закрепить принципы и порядок взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления. Необходимо принять комплексный нормативный правовой акт, например, Закон «О взаимодействии органов государственной власти и органов местного самоуправления субъекта Федерации», который устанавливал бы общие принципы данного взаимодействия для эффективного решения вопросов государственного и местного значения, управления процессами экономического и социального развития субъекта и муниципальных образований в интересах населения.

2) Можно с помощью ассоциаций и союзов улучшить взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления, т.е. ассоциации и союзы являются наиболее эффективной формой взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления.[3]. Например, Министерство сельского хозяйства РФ координирует действия муниципальных органов власти, поддерживает развитие местного самоуправления.

Таким образом, оптимизация взаимодействия государственной и муниципальной власти является одной из наиболее важных целей, решаемых в рамках проводимой административной реформы в современной России.

Взаимодействие и сотрудничество органов государственной власти и органов местного самоуправления основывается не столько на подчинении, сколько на взаимной заинтересованности в объединении ресурсов в целях повышения качества жизни населения.

#### **Использованные источники:**

- 1) Бялкина, Т.М. Проблемы правового регулирования компетенции местного самоуправления [текст] : журнал.- Государственная власть и местное самоуправление.- 2006. - № 3.
- 2) Ярошенко, А.А. Местное самоуправление в системе власти в государстве [текст] : журнал.- Государственная власть и местное самоуправление.- 2012.- № 4.
- 3) Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принята 12 дек. 1993 г.] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».

4) Об общих принципах организации местного самоуправления [электронный ресурс] : фед. закон РФ от 06.10.2003 г. №131-ФЗ : принят Гос. Думой 16.09.2003 г.: одобр. Советом Федерации 24.09.2003 г.: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

5) Васильева, А.А. Сборник публикаций [электронный ресурс] : дистанционный курс / Библиотека ВВАГС( Волго-Вятской Академии государственной службы). URL: <http://vasilievaa.narod.ru/index.htm>

*Галиева Г.А.*

*студент*

*кафедра ГМУ*

*Сакаева В.Ф., к.э.н.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный*

*университет»*

*Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ**

Правовое государство - это государство, в котором организация и деятельность государственной власти в ее взаимоотношениях с индивидами и их объединениями основана на праве и ему соответствует. Правовое государство - это государство, вся деятельность которого подчинена нормам и фундаментальным принципам права. Правовое государство предполагает ограничение государственной власти правом; установление правления законов, а не людей; на обеспечение безопасности человека в его взаимодействиях с государством.

Идея правового государства возникла давно, однако целостная концепция сложилась только в период становления буржуазного общества, когда усилилась всесторонняя критика феодального произвола и беззакония, решительно осуждалась безответственность органов власти перед обществом. Идеи Дж. Локка, Ш. Монтескье и других мыслителей нашли воплощение в конституционном законодательстве США и Франции в конце XVIII в. Сам термин «правовое государство» утвердился в немецкой литературе в первой трети XIX в.[1].

Современное правовое государство – это демократическое государство, в котором обеспечиваются основные права и свободы человека и гражданина, участие народа в осуществлении государственной власти. Это предполагает высокий уровень правовой и политической культуры, развитое гражданское общество, возможность осуществления индивидуальных прав.

Выделяют следующие признаки правового государства:

1. Господство или верховенство закона и права во всех сферах. Это предполагает:

– правовую организацию государственной власти,

- правовой характер принимаемых законов - опора их на естественные, неотъемлемые права и свободы человека;
- связанность государства правом и законом;
- подчинение всех без исключения субъектов права правовым нормам, в том числе законам;
- верховенство Конституции в системе нормативно-правовых актов, прямое действие норм Конституции, ограничение всей остальной правотворческой деятельности в государстве конституционными пределами;
- регулирование всех основополагающих общественных отношений исключительно нормами закона;
- правовые нормы могут издаваться и меняться только согласно действующим узаконенным или заранее оговоренным процедурам.[2].

2. Связанность законом в равной мере как государства в лице его органов, должностных лиц, так и граждан, их объединений. Государство, издавшее закон, не может само его и нарушить, что противостоит возможным проявлениям произвола, своеволия, вседозволенности со стороны бюрократии всех уровней.

3. Взаимная ответственность государства и личности: Личность ответственна перед государством, но и государство не свободно от ответственности перед личностью за неисполнение взятых на себя обязательств, за нарушение норм, предоставляющих личности права.

4. Незыблемость, гарантированность и реальность прав и свобод человека. Государство должно признавать и охранять права и свободы человека и гражданина от посягательств, как других лиц, так и самого государства. Закрепление и реальное обеспечение равенства всех людей перед законом и судом, предоставление им равной правосубъектности и равных правовых возможностей. Нарушенные права человека и личности могут быть защищены в судебном порядке.[2].

5. Контроль за соблюдением и осуществлением процедур, доверие.

Реальность, действенность контроля и надзора за осуществлением законов, иных нормативно-правовых актов, следствием чего является доверие людей государственным структурам, обращение для разрешения сугубо юридических споров к ним, а не, например, в газеты, на радио и телевидение.

Выделяют следующие черты правового государства:

1. Ему присуща государственная власть как средство проведения внутренней и внешней политики.

2. Оно представляет собой политическую организацию общества, основанную на соответствующем социально-экономическом базисе общества.

3. Располагает специальным государственным механизмом.

4. Обладает определенной административно-территориальной организацией на своей территории.

5. Существует благодаря налогам и другим сборам.

6. Обладает государственным суверенитетом.[1].

Таким образом, правовое государство – это определенный политико-правовой режим функционирования государственной власти, где создаются все условия для всестороннего и гармоничного развития личности, для развития общества в целом.

Для построения правового государства необходимо:

1) повысить общую культуру населения, чтобы она могла стать частью мировой цивилизации;

2) построить развитую экономику, создать мощную материально-техническую базу с высокоэффективными технологиями;

3) обеспечить высокий уровень материальной обеспеченности граждан;

4) создать стабильную политическую обстановку;

5) создать развитую правовую систему, повысить правовую культуру и правосознание граждан, обеспечить четкую и профессиональную работу правоохранительных органов и т.д.

Такие процессы как рост цен и инфляция, усиление бюрократизма и коррупции существенно замедляют процесс построения правового государства.

#### **Использованные источники:**

1 Абдулаев, М.И. Теория государства и права[текст] : учебник для ВУЗов.- М.: Финансовый контроль.- 2009.-С.410.

2 Тихомиров, Ю.А. Правовое государство: Проблемы формирования и развития[текст] : Журнал.- Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование.- Выпуск № 5.-том 4.- 2011.

*Галиева Г.А.*

*студент*

*кафедра ГМУ*

*Иксанов Р.А.*

*научный руководитель, ассистент*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный*

*университет»*

*Россия, г. Уфа*

#### **БОРЬБА С ТЕРРОРИЗМОМ**

Термин "борьба", а не "противодействие" терроризму соответствует ст. 114 Конституции Российской Федерации, в документах ООН и многих других международных документах используется термин "борьба с терроризмом". При этом в понятие "борьба с терроризмом" следует



вкладывать то же содержание, которое криминологами обосновывается применительно к борьбе с преступностью".<sup>89</sup>

Под терроризмом, согласно ФЗ «О противодействии терроризму» признается идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий.<sup>90</sup>

Не подлежит сомнению тезис о том, что терроризм превратился сегодня в серьезную проблему для всего мирового сообщества. И при организации эффективного противодействия ему необходимы совместные усилия всех государств, образующих в своей совокупности мировое сообщество, их специальных служб и правоохранительных органов. Однако следует четко осознавать, что подобное взаимодействие может иметь место лишь в ситуации, когда интересы различных государств в сфере борьбы с терроризмом совпадают.

Террористическая деятельностью признается деятельность, включающая в себя:

- а) организацию, планирование, подготовку, финансирование и реализацию террористического акта;
- б) подстрекательство к террористическому акту;
- в) организацию незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации), организованной группы для реализации террористического акта, а равно участие в такой структуре;
- г) вербовку, вооружение, обучение и использование террористов;
- д) информационное или иное пособничество в планировании, подготовке или реализации террористического акта;
- е) пропаганду идей терроризма, распространение материалов или информации, призывающих к осуществлению террористической деятельности либо обосновывающих или оправдывающих необходимость осуществления такой деятельности;

Эти негативные явления, образующие в своей совокупности террористическую деятельность имеют свои причины:

1. нерешённость социальных, в том числе национальных и религиозных проблем, но не любых, а только тех, которые имеют для данной социальной, национальной или иной группы бытийное значение, которые связаны с ее самооценкой, представлениями о себе, с ее духовностью, фундаментальными ценностями, традициями и обычаями;
2. война и военные конфликты, в рамках которых террористические акты становятся частью военных действий

<sup>89</sup> Долгова А.И. Деятельность прокуратуры по борьбе с терроризмом. М., 2012. С. 53.

<sup>90</sup> Федеральный закон от 06.03.2006 N 35-ФЗ (ред. от 08.11.2011) "О противодействии терроризму"

3. наличие социальных групп, отличающихся от своих ближних и дальних соседей высоким уровнем материального благосостояния и культуры, а также в силу своей политической, экономической и военной мощи либо иных возможностей диктующих свою волю другим странам и социальным группам;

4. существование тайных или полутайных обществ и организаций

5. нерешённость важных экономических и финансовых вопросов, в том числе на законодательном уровне, а также конфликты при разделе собственности и в то же время слабой защищённостью коммерсантов, финансистов и других деловых людей со стороны правоохранительных органов.<sup>91</sup>

Борьба с терроризмом является важной составной частью обеспечения как национальной безопасности Российской Федерации, так и безопасности мирового сообщества в целом. Кризисная ситуация в обществе, наличие противоречий в межгосударственных и межконфессиональных отношениях, несовершенство нормативной правовой базы, регулирующей спорные международные и региональные проблемы, – всё это способствует появлению терроризма на территории Российской Федерации и диктует необходимость выработки специального комплекса контрмер.

В июне 2002 г. в Генеральном секретариате Интерпола начались работы по созданию международной базы данных, содержащей сведения о похищенных и утраченных документах, удостоверяющих личность. Наша страна участвует в этом проекте. К реализации этого проекта Россия активно подключилась в августе 2004 г. Незадолго до этого, в мае 2004 г., в США прошло совещание министров внутренних дел стран "восьмерки", на котором было принято решение об использовании международной базы данных в борьбе с международным терроризмом. На 73-й сессии Генеральной Ассамблеи Интерпола, прошедшей в октябре того же года в Мексике, был утвержден план по созданию технологий, обеспечивающих доступ максимального числа пользователей к указанной базе. В настоящее время количество документов, помещенных в базу данных по информации из более чем 150 стран, приблизилось к 25 млн. На основании информации, полученной из ФМС России, Бюро поставлено на учет в базу данных Генерального секретариата Интерпола более 90 тысяч похищенных и утраченных российских загранпаспортов.

В настоящее время благодаря реализации ряда проектов правоохранительные органы в 50 регионах получили доступ к информационным ресурсам Интерпола через территориальные подразделения НЦБ Интерпола в МВД, ГУ МВД, УМВД по субъектам Российской Федерации. Причем в 39 территориальных подразделениях

---

<sup>91</sup> Борьба с терроризмом Электронный ресурс Режим доступа: [http://www.coolreferat.com/Борьба с терроризмом](http://www.coolreferat.com/Борьба_с_терроризмом) (дата обращения: 22.03.2013)

такой доступ предоставляется в режиме on-line. Кроме того, абонентские пункты для обеспечения удаленного прямого доступа к базам данных Генерального секретариата Интерпола были установлены в Генеральной прокуратуре Российской Федерации, ФСБ России, Национальном антитеррористическом комитете, Следственном комитете России и ряде департаментов МВД России.<sup>92</sup>

Следует отметить, что условиями успешной антитеррористической стратегии, являются:

- упреждающий характер действий;
- активность;
- соответствие задач, полномочий и ресурсного обеспечения;
- вариативность, наличие различных моделей антитеррористической деятельности в зависимости от решения задач по предупреждению, пресечению, реагированию и смягчению последствий;
- обеспечение единства в действиях в международном, межгосударственном и государственном масштабах, объединения усилий ведомств всех уровней;
- дифференциация задач, форм и содержания антитеррористической деятельности в обычной, чрезвычайной обстановке, при ведении боевых действий.

Таким образом, в борьбе с терроризмом и его финансированием важно соединение научных знаний с практикой, комплексное решение проблем борьбы с терроризмом и его финансированием: дальнейшее изучение каналов и источников финансирования терроризма, совершенствование оперативной и следственной работы с задержанными эмиссарами международных террористических организаций и наемниками, в т.ч. по проблемам выявления и пресечения каналов и источников финансирования терроризма, доведение до практических работников содержания международных документов по борьбе с финансированием терроризма.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 06.03.2006 N 35-ФЗ (ред. от 08.11.2011) "О противодействии терроризму"
2. Борьба с терроризмом Электронный ресурс Режим доступа: <http://www.coolreferat.com/Борьба с терроризмом> (дата обращения: 22.03.2013)
3. Паненков А.А., Осипов В.С. Международное сотрудничество в борьбе с терроризмом. Проблемы экстрадиции и неотвратимости наказания за террористическую деятельность // Военно-юридический журнал. 2012. N 7. С. 13 - 20.

---

<sup>92</sup> Паненков А.А., Осипов В.С. Международное сотрудничество в борьбе с терроризмом. Проблемы экстрадиции и неотвратимости наказания за террористическую деятельность // Военно-юридический журнал. 2012. N 7. С. 13 - 20.

4. Долгова А.И. Деятельность прокуратуры по борьбе с терроризмом. М., 2012. С. 53.

*Галимова А.Ш., к.э.н.*

*доцент*

*Валишина Э.Ф.*

*студент*

*Башкирский Государственный Университет*

*Россия, г. Уфа*

## **МОТИВЫ И ФАКТОРЫ ДЕНЕЖНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

**Аннотация:** статья посвящена проблеме денежных сбережений населения в условиях финансового кризиса. Рассмотрены группы факторов, оказывающих влияние на процесс сбережения и накопления населения, представлена мотивация поведения населения при процессе сбережения в условиях финансового кризиса.

**Ключевые слова:** инвестиции, сбережения, сберегательное поведение населения, финансовый кризис.

**Abstract:** article deals with the problem of monetary savings in the financial crisis. The groups of factors that influence the process of saving and accumulation of the population represented by the behavior of the population at the motivation process savings in the financial crisis.

**Keywords:** investment, savings, savings behavior of the population, the financial crisis

Взаимная зависимость накоплений населения и инвестиций одна из актуальных тем, изучаемых современной отечественной экономикой. При разборе данной проблемы можно предсказать пути дальнейшего развития сберегательного процесса в нашей стране и обнаружить наиболее оптимальные формы и методы его управления. Основной причиной кризиса 2008 года в России являлось недостаточное внимание к проблеме образования накоплений граждан, отсутствие соответствующего государственного контроля над деятельностью финансирования и кредитования сбережений которые работают с этими средствами, служит причиной больших негативных последствий, происходящих в первую очередь, в социальной сфере. Задача сохранения и приумножения сбережений затрагивает почти каждого гражданина [2, с.16].

Мировой финансовый кризис – это одна из самых серьезных проблем, которая волнует людей. Такая беда дотронулась практически каждого. Люди лишались работы, сокращалась прибыли, не вовремя уплаченная заработная плата, рост цен, безработица и т.д. Слово «кризис» звучит везде.

Основной проблемой для современной российской экономики в целом является эффективные инвестиции ресурсов. Для того чтобы удовлетворить инвестиционные потребности, поиск источников финансирования ведется

как со стороны финансовых организаций, так и со стороны государства. На наш взгляд, недостаточно использованным мощным источником инвестиций остаются сбережения населения. У большей части населения крайне низкая финансовая грамотность и зачастую отсутствуют навыки инвестиционной активности, поэтому у населения на руках остается огромная доля сбережений [3]. Когда экономика начинает развиваться стабильно, некоторая часть накоплений переходит в инвестиции. Но в период финансового кризиса повышенная инфляция приводит к тому, что некоторая доля накоплений не трансформируется в инвестиции, а применяется на товарные запасы или тратится на покупку иностранной валюты [4, с.62]. Так, в России, в период финансового кризиса в 2008 году население использовало денежные доходы на накопление сбережений во вкладах, ценных бумагах - 1,0 % от общего объема денежных доходов, на покупку валюты – 7,9% и на прирост денег на руках населения -0,4%, по этим же показателям в 2005 году они составляли 5,0%, 8,5% и 1,5% соответственно [6]. Это говорит о том, что население в период малоустойчивой экономической ситуации предпочло хранить наличными денежными средствами на руках либо же покупать валюту. Вкладывать и инвестировать свои сбережения в экономику население отказывалось. По данным исследований Росстата, в этом же 2008 году мнение населения об оценке благоприятности условий для установления сбережений имело отрицательную тенденцию. Так, 3% от общей численности опрошенных считали, что данные условия благоприятны для формирования сбережений, 14,7 % характеризовали положение как нормальные условия, для 35,6% опрошенных - условия для них были скорее неблагоприятными, 42,4% охарактеризовали условия для формирования сбережений совсем неблагоприятными и 4,3% затруднились ответить[6].

Процесс формирования сбережений населения содержится под непосредственным влиянием его мотивационного действия. Оно служит основополагающим механизмом переназначения денежных средств между потреблением и накоплением. Под давлением конкретных факторов вытекает перемещение денежных потоков между фондами потребления и накопления. Эти факторы выступают как своего рода индикаторы определения размеров фондов потребления и накопления в конкретных условиях[5, с.120]. В сберегательном процессе существует зависимость между мотивационным поведением населения, определяющим склонность к сбережению, набором конкретных факторов, влияющих на степень склонности населения к сбережению, и временными характеристиками экономической сферы, в которой осуществляется процесс сбережения[1, с.120]. Эта зависимость формирует классификацию факторов, влияющих на сберегательное поведение населения. Ее можно представить в следующем виде:

1. Факторы, фиксирующие продолжительность процесса накопления.



2. Факторы, фиксирующие цели образования сбережений.
3. Факторы функционального назначения сбережений.
4. Факторы, отражающие экономические потребности «сберегателей».
5. Общеэкономические факторы, оказывающие влияние на процесс сбережения[5, с.121].

Население приступает сберегать исходя из различных потребностей и мотивов, которые подталкивают делать эти сбережения. К ним можно отнести, например, покупку земли, цена которой намного превышает имеющиеся в распоряжении деньги, или, чтобы сохранить тот уровень потребления, который был у них до того или иного момента в жизни, или же чтобы получить в будущем доход. Если рассмотреть ситуацию со сбережениями в России сегодня, то на май месяц 2014 года объем сбережений составляет 19899,6 млрд. рублей от общего объема сбережений, из них вклады составляют 67,9%, наличные денежные средства - 21,2%, ценные бумаги- 10,9% [6].

В современной России отсутствует развитый механизм трансформации сбережений в инвестиции. Существующий же механизм не способен обеспечить производственную сферу необходимыми ресурсами для достижения устойчивого экономического роста. В условиях рыночной экономики основная роль в превращении сбережений в инвестиции принадлежит банковской сфере и фондовому рынку. Они осуществляют концентрацию и трансформацию сбережений. На сегодняшний момент банковская система России не обладает достаточными финансовыми ресурсами для эффективного кредитования производства [5,с.98]. Без политики государства, направленной на формирование адекватной, потребностям населения, информационной среды, которая стимулирует их активность к инвестициям, невозможно развитие рынка банковских депозитов. Поэтому, перед банковскими учреждениями должна стоять главная задача: провести образование и обучение клиентов и продвигать понятие банковская услуга, чтобы заинтересовать участников рынка в изменении уровня восприятия банковских продуктов. Сбережения тесно связаны с инвестициями. Под инвестициями подразумевают все виды материальных и других ценностей, включая в себя интеллектуальные, реинвестируемые в предпринимательскую и другие виды деятельности с целью извлечения прибыли или достижения социального эффекта.

Сами по себе сбережения являются всего лишь источником инвестиций. Избыточные сбережения являются тормозом экономического роста. По сути, это избыточное предложение товаров, которое выражается в кризисе перепроизводства, поэтому проблема трансформации сбережений в инвестиции всегда является актуальной.



### **Использованные источники:**

1. Авраамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. - 2005. - №1. – с 129.
2. Галимова А.Ш. Денежные сбережения населения как источник инвестиций: автореферат диссертации. -Уфа, 1998.
3. Галимова А.Ш., Хатмуллина А.Ф. Денежные сбережения населения как источник инвестиций// Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2014. - №1.
4. Стребков Д.О. Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. - 2009. - №10. – с 234.
5. Резник Г.А., Спирина С.Г.. Мотивы формирования сбережений в реформируемом обществе // Социологические исследования. - 2006. - №9. – с 146.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России-2014г, Социальное положение и уровень жизни населения России-2014г. Федеральная служба государственной статистики. URL: [//www.gks.ru](http://www.gks.ru)

*Галимова А.Ш., к.э.н.  
доцент*

*Кужахмедова М.С.  
студент*

*Башкирский Государственный Университет  
Россия, г. Уфа*

### **ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ РАБОТНИКОВ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

**Аннотация:** в статье рассматриваются пути решения проблемы легализации доходов наемных работников в малом бизнесе, проводится сравнительный анализ теневой экономики в России и в западных странах

**Аннотация (на англ.яз)** in article considered path solutions problem legalization of income hired worker in small business, conduct comparative analysis shadow economy in Russia and in Western countries.

**Ключевые слова:** теневая экономика, легализация доходов, малое предпринимательство

**Ключевые слова (на англ):** shadow economy, legalization of income, small entrepreneurship.

Теневая экономика и легализация доходов работников в малом бизнесе, так называемой «черной зарплаты» и существования «теневых» доходов населения на сегодняшний день остается достаточно актуальной проблемой. Неучтенные и не облагаемые налогом, скрывающиеся от налогообложения доходы предпринимателей и населения крайне сложно определить и на практике такое практически неосуществимо. Такая «теневая» экономика не связана с явным криминалом, хотя эта деятельность

по своим целям является нарушением закона, ведь она чаще всего связана с компенсацией большого налогового бремени, коррупции и криминала.

Широкое распространение теневой экономики в России произошло по нескольким основным причинам:

- низкий уровень развития экономики в России;
- стремление предпринимателей к быстрому обогащению;
- несовершенное законодательство;
- высокий уровень налогов;
- чрезмерная бюрократизация общества и высокий уровень коррупции
- высокий уровень безработицы;
- слабая работа фискальных и правоохранительных органов РФ.

Все это позволяет предпринимателям не только сэкономить на налогах, но и обойти положения трудового законодательства. Доля нелегального сектора экономики во внутреннем валовом продукте (ВВП) западных развитых стран официально оценивается в 5-12 %, в России же данный показатель близок к 25%. По данным Всемирного банка размеры российской теневой экономики больше других развитых стран "Большой семерки" в 3,5 раза. Например, в 2011 году размер теневой экономики России составлял 34% от ВВП, в Греции – 24% от ВВП этой страны, в Испании – 19%, Румынии - 16 %, Швейцарии - 9 %, Норвегии - 7 %, Финляндии - 8 % и в Швеции - 9 %. Таким образом, в России на сегодняшний день наибольший процент теневой экономики, чем в других зарубежных странах.

По различным оценкам специалистов, доля малого и среднего предпринимательства в теневом обороте российской экономики, составляет около 100 млрд. долларов, а объём производимых работ и услуг около 70 млрд. долларов. В эти суммы входят такие теневые статьи расходов, как взятки, скрытая аренда, неофициальная закупка оборудования, создание неофициального запаса оборотных средств, заработная плата в «конвертах». По официальным данным Росстата, уровень неофициальных зарплат в малом бизнесе колеблется от 40% до 90% от официально заявленных зарплат работников.

Государственное регулирование в РФ предусматривает ряд ограничений для предпринимателей в малом бизнесе, а если есть какие-либо ограничения, то обязательно найдутся способы эти ограничения обойти. Распространенным способом экономии на едином социальном налоге стала выплата "черной зарплаты», ухода малого бизнеса в теневую экономику. Это позволяет предпринимателям не только сэкономить на налогах, но и обойти положения российского трудового законодательства.

Масштабы теневой экономики и деятельность предприятий в этой сфере во многом зависят от внешних факторов бизнес-среды и стимулов, создаваемых сотрудниками государственных органов. Для того чтобы

легализовать малый и средний бизнес, необходимо совершенствовать правовую базу. Пока государство делает упор на карательных мерах в отношении предпринимателей, например, выплачивающим «черную зарплату». Они привлекаются к ответственности в виде штрафа, либо административного приостановления деятельности, либо дисквалификации (лишение права занимать руководящие должности в исполнительном органе управления юридического лица).

На теневую активность малого предпринимательства могут повлиять следующие меры со стороны государства:

- создание благоприятного предпринимательского климата путем эффективного налогового механизма, стимулирующего легальную предпринимательскую деятельность;
- снижение страховых взносов для всех групп предпринимателей;
- возможность реального участия предпринимателей малого бизнеса в тендерах на получение государственного заказа по выпуску товаров;
- эффективная и адресная финансовая поддержка малого предпринимательства;
- совершенствование трудового законодательства по регулированию взаимоотношений предпринимателей и наемных работников.

Легализация доходов работников малого бизнеса влияет на решение ряда проблем в макроэкономике. Вывод из теневого оборота зарплаты является мощной поддержкой экономической самостоятельности субъектов Российской Федерации. Это дает возможность задействовать еще один ресурс экономического и социального роста - потребительский кредит. Кроме того, легализация «теневых» доходов населения необходима в целях учета налогооблагаемой базы и использования легализованных доходов в денежном обращении экономической системы.

#### **Использованные источники:**

- 1) Самаруха В.И., Буров В.Ю., Проявление экономики в малом бизнесе.//Известия Юго-Западного Государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2011. - № 1. - С. 68-80.
- 2) Закон РФ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов» от 27.07.2010 N 197-ФЗ//Собрание законодательства РФ. – 2010.
- 3) Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>
- 4) Морозова Н.О. Метод измерения размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов и субсидий: применение концепции излишков. - 2010. - №1. – С.45-57.
- 5) Галимова А.Ш., Ларькова А.С. Проблема распределения доходов в России//Сборники конференций НИЦ СОЦИОСФЕРА. - 2012. - №11. – С. 72.
- 6) Ахметзянова М.М., Галимова А.Ш. Роль малого бизнеса в организации рабочих мест в Республике Башкортостан//Молодой ученый. – 2013. - №. 1 – С.77

*Гарифуллина А.Ф.*  
*доцент*  
*Козлова А.А.*  
**ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»**  
*Россия, г. Уфа*

## **АНАЛИЗ НОВОЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ**

Пенсионная реформа по дороге в тупик или всё же нет, вот что на данный момент беспокоит рабочий класс населения. Очередные новшества которые были приняты и начнут функционировать с 1 января 2015 года вызвали массовые дискуссии, как среди обычного населения, так и экспертов, которые считают данную реформу ошибочной: изменения, предложенные правительством и поддержанные президентом, лишь загоняют решение пенсионной проблемы в новый тупик.

Основное новшество пенсионной реформы 2015 года заключается в том, что теперь страховая часть трудовой пенсии будет рассчитываться исходя из пенсионного коэффициента. Размеры страховой пенсии будут исчисляться пенсионными баллами, который будут насчитываться за стаж, заработную плату, возраст выхода на пенсию. Для получения пенсии необходимо, как минимум 30 баллов [1].

Как и прежде, пенсионный возраст не меняется. Он остается на таком же уровне: мужчины – 60 лет, женщины – 55 лет, однако при этом большее значение в расчете теперь будет иметь трудовой стаж. Если на сегодняшний день, минимальный стаж для получения пенсии является 5 лет, то к 2025 году эта сумма возрастет до 15 лет.

Для того, чтобы понять эффективность пенсионной реформы России, достаточно провести сравнительный анализ на примере Германии. Пенсионная система Германии представляет собой "систему трех уровней". К первому уровню относится обязательное пенсионное страхование (пенсионное страхование служащих; пенсионное обеспечение чиновников; помощь по старости для фермеров и членов их семей и пенсионное обеспечение так называемых лиц свободных профессий). Ко второму - добровольное обеспечение по старости от предприятий (выплачивается сотрудникам при выходе на пенсию). И, наконец, третий уровень - это частный способ обеспечения достойной старости (все формы создания частного капитала) [2].

Проведя анализ пенсионной реформы Германии, стабильное экономическое и социальное развитие поддерживается благодаря ответственности государства перед пенсионерами. Система пенсионного страхования финансируется не только страховыми взносами граждан и работодателей, но и дотациями от государства, что иллюстрирует принцип распределительной системы финансирования.

Что же касается пенсионной системы России, до сих пор остается непонятно. В таблице 1 проведен анализ пенсионной реформы до 2013г. и с 2013-2025г.

#### Пенсионная реформа до 2013 и с 2013-2025г.

| Пенсионная система до 2013 года                                                                                                                           | Пенсионная система с 2013-2025г.                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) Существовала двойная система начисления пенсий: а)Трудовая пенсия; б) государственная пенсия;                                                          | 1) Пенсия для всех начисляется по одной формуле, тем самым двойная система начислений будет ликвидирована;                            |
| 2) Производилась рассылка для граждан, с уведомлениями о состоянии их лицевых счетов и результатов инвестирования пенсионных накоплений «письма счастья»; | 2) С 1.01.2013г. желающие узнать информацию о состоянии своего лицевого счета посылают на интернет-портал госуслуг и в отделения ПФР; |
| 3) До 2013г. самозанятое население (ИП, фермеры, адвокаты) платили взносы в ПФР в размере около 1 000р. в месяц;                                          | 3) С 1.01.2013г. самозанятые граждане платят 26% от двух МРОТ. С учетом роста МРОТ это составляет 2 700р в месяц;                     |
| 4)Отчисления к накопительную часть= 6%;                                                                                                                   | 4) Отчисления в накопительную часть пенсии снизились с 6% до 2%, оставшиеся 4% перераспределяются в страховую часть;                  |
| 5) Пенсионная формула выглядела – расчетный пенсионный капитал деленный на период дожития;                                                                | 5) Размер пенсии будет рассчитываться на основании баллов и коэффициентов;                                                            |
| 6) Минимальный стаж для получения пенсии являлся 5 лет;                                                                                                   | 6) К 2025г. эта сумма возрастет до 15 лет;                                                                                            |
| 7) Трудовая пенсия для лиц 1967г. рождения и младше, состоит из страховой и накопительной части;                                                          | 7) В 2014г. в накопительную часть отчисления временно производиться не будут;                                                         |

Проанализировав данную таблицу можно сделать выводы, что положительные изменения не происходит, а наоборот с каждым годом пенсионная система стаёт более непонятной для граждан. Иначе говоря, новые инициативы властей по реформированию пенсионной системы неэффективны и лишь загоняют процесс в тупик. Принимаемые решения, согласно ведущий научный сотрудник Центра анализа доходов и уровня жизни Высшей школы экономики Оксана Синявская, будут способны немного ослабить напряжение вокруг пенсий на ближайшие несколько лет. Однако по ее словам, они усугубляют проблему на будущее, а потому к вопросу о новой пенсионной реформе государству еще придется вернуться[3].

Таким образом, пенсионная реформа 2015 года получилась достаточно противоречивой. С одной стороны появилась некая стабильность, а с другой – никогда нельзя знать, каким будет размер пенсии в следующем году.

#### Использованные источники:

1. Ларина, Т. Пенсионная реформа 2014: основные нововведения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mmgp.ru/cb/investbag/> - 06.07.2014



2. Первый национальный пенсионный фонд [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.1npf.com/personal/pens-programm-in-russia/foreign.php> - 06.07.2014

3. Трефилов И. Пенсионная реформа по дороге в тупик [Электронный ресурс] – Режим доступа: [svoboda.org](http://svoboda.org) 04.09.2014

**Гебель Л.В.**  
**инженер-исследователь**  
**Институт социально-экономического развития**  
**территорий Российской академии наук**  
**Россия, г. Вологда**

### **ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РЕГИОНЕ**

Аннотация: в статье рассмотрены показатели формирования экономики знаний на примере Вологодской области.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационная экономика, инновации, экономика региона.

Современные условия формируют ориентиры развития экономики государства. В целях повышения конкурентоспособности и эффективности национальной экономики органы государственной власти и управления считают необходимым выход на инновационный путь развития. Качественно новым уровнем социально-экономического развития является становление инновационной экономики, высшей стадией которой выступает экономика знаний. Она характеризуется тем, что главными факторами ее формирования становятся знания и человеческий капитал. Эффективное развитие науки, техники, высоких технологий происходит благодаря новому достигнутому уровню трудовых ресурсов, основанных на применении интеллектуального труда. Основным фактором производства становятся знания и информация, и от того, в какой мере они используются, зависит уровень экономического развития.

Уровень формирования экономики знаний в стране или регионе во многом определяются следующими показателями: объем отгруженной инновационной продукции; внутренние затраты на исследования и разработки; затраты на технологические инновации; численность персонала, занятого исследованиями и разработками; число организаций, выполнявших научные исследования и разработки; количество выданных охранных документов на изобретения и полезные модели; уровень инновационной активности организаций и др.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2020 года, Вологодская область подтвердила способность противостоять вызовам глобального финансово-экономического кризиса, сохраняя не только социально-политическую стабильность, но и последовательно продвигаясь по пути инновационного



развития [1]. Чтобы определить уровень формирования экономики знаний в Вологодской области, необходимо проанализировать изменения указанных выше показателей.

В Вологодской области наблюдается незначительный удельный вес инновационной продукции, составляя 4,7% от общего объема отгруженной продукции, что на 3,9 п. п. ниже значения 2000 г. (*табл. 1*). Ситуация в СЗФО и РФ иная: данные показатели характеризуется повышением их значений.

**Таблица 1 – Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %**

| Территория          | Год  |      |      |      |      |      |      |      |            |                    |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------------|--------------------|
|                     | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012       | 2012 к 2000, п. п. |
| Вологодская область | 8,6  | 4,5  | 5,6  | 7,5  | 6,2  | 2,6  | 1,6  | 3,7  | <b>4,7</b> | -3,9               |
| СЗФО                | 5,7  | 3,3  | 4,4  | 3,4  | 3,7  | 3,1  | 4,1  | 5,2  | <b>7,3</b> | 1,6                |
| РФ                  | 4,4  | 5,0  | 4,7  | 4,6  | 5,0  | 4,5  | 4,8  | 6,3  | <b>8,0</b> | 3,6                |

Рассматривая период с 2000 по 2012 гг., можно отметить, что динамика финансирования российской науки остается на низком уровне (*табл. 2*). Кроме того, доля затрат на исследования и разработки в Вологодской области в 2012 г. составила 0,09%, что является значением, ниже среднего по СЗФО.

**Таблица 2 – Внутренние затраты на исследования и разработки в ВВП (ВРП), %**

| Страна/округ/регион | Год  |      |      |      |      |      |             |                    |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|-------------|--------------------|
|                     | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012        | 2012 к 2000, п. п. |
| Вологодская область | 0,05 | 0,04 | 0,08 | 0,14 | 0,11 | 0,10 | <b>0,09</b> | 0,04               |
| СЗФО                | 1,86 | 1,72 | 1,74 | 1,89 | 1,79 | 1,73 | <b>1,9</b>  | 0,04               |
| РФ                  | 1,33 | 1,28 | 1,27 | 1,52 | 1,39 | 1,35 | <b>1,4</b>  | 0,07               |

Доля затрат на технологические инновации в ВВП (ВРП) отражает расходы организаций на результаты инновационной деятельности (*табл. 3*). Изменение данного показателя в Вологодской области характеризуется ростом в 2011 г. по сравнению со значением 2000 г. более чем в 10 раз, однако в 2012 г. инвестирование в новые технологии и оборудование снизилось практически до значения 2000 г.

Таблица 3 – Затраты на технологические инновации в ВВП (ВРП), %

| Территория          | Годы |      |      |      |      |      |             |                    |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|-------------|--------------------|
|                     | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | <b>2012</b> | 2012 к 2000, п. п. |
| Вологодская область | 0,28 | 0,93 | 0,90 | 1,80 | 0,96 | 3,05 | <b>0,3</b>  | 0,02               |
| СЗФО                | 1,31 | 0,93 | 0,87 | 1,06 | 0,91 | 1,67 | <b>1,3</b>  | -0,01              |
| РФ                  | 1,08 | 0,79 | 0,91 | 1,25 | 1,06 | 1,62 | <b>1,8</b>  | 0,72               |

Следствием недостаточного финансирования науки является утечка кадров, что отражается на динамике численности персонала, занятого исследованиями и разработками (табл. 4). За рассматриваемый период в стране наблюдается сокращение данного показателя более чем на 15%. На фоне снижения значений и по СЗФО, в Вологодской области наблюдается незначительное увеличение данного показателя, однако по-прежнему находится на крайне низком уровне.

Таблица 4 – Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел. на 100 тысяч населения

| Территория          | Годы |      |      |      |      |      |             |                |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|-------------|----------------|
|                     | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | <b>2012</b> | 2012 к 2000, % |
| Вологодская область | 33   | 38   | 40   | 39   | 40   | 34   | <b>35</b>   | 107,9          |
| СЗФО                | 823  | 764  | 731  | 718  | 703  | 712  | <b>712</b>  | 86,6           |
| РФ                  | 607  | 568  | 533  | 520  | 516  | 514  | <b>507</b>  | 83,5           |

За анализируемый период в регионе произошло увеличение числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, более чем на 30% и составило 17 ед. (табл. 5). Однако можно заметить некоторое снижение данного показателя по сравнению с 2008 г., это можно объяснить последствием финансового кризиса, когда некоторым предприятиям пришлось отказаться от выполнения НИОКР.

Таблица 5 – Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, ед.

| Территория          | Годы |      |      |      |      |      |             |                |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|-------------|----------------|
|                     | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | <b>2012</b> | 2012 к 2000, % |
| Вологодская область | 13   | 15   | 20   | 19   | 17   | 18   | <b>17</b>   | 130,8          |
| СЗФО                | 627  | 536  | 533  | 518  | 502  | 514  | <b>487</b>  | 77,7           |
| РФ                  | 4099 | 3566 | 3666 | 3536 | 3492 | 3682 | <b>3566</b> | 87,0           |

Показатель инновационной активности отражает удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций. Низкий уровень участия предприятий России в разработке и внедрении инноваций (10,3% в 2012 г.) является следствием отсутствия финансовых и кадровых возможностей у организаций. В Вологодской

области данный показатель находится ниже уровня РФ и СЗФО и составляет в 2012 г. 7,3%, что на 3,7 п. п. также ниже значения 2000 г. по региону (табл. 6).

Таблица 6 – **Инновационная активность организаций, %**

| Территория          | Годы |      |      |      |      |      |             |                    |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|-------------|--------------------|
|                     | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012        | 2012 к 2000, п. п. |
| Вологодская область | 11,0 | 8,4  | 9,8  | 7,6  | 7,4  | 9,3  | <b>7,3</b>  | -3,7               |
| СЗФО                | 7,7  | 9,4  | 8,9  | 9,5  | 9,4  | 11,2 | <b>11,0</b> | 3,3                |
| РФ                  | 8,8  | 9,7  | 9,4  | 9,3  | 9,5  | 10,4 | <b>10,3</b> | 1,5                |

Таким образом, проведенный анализ позволяет отметить незначительный уровень развития сферы науки, техники и инноваций в Вологодской области. Переход к инновационности и формированию экономики знаний в регионе затруднен ввиду следующих причин и тенденций:

- сохранение низкой доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции;
- низкий уровень внутренних затрат на исследования и разработки;
- неравномерность ежегодных затрат на технологические инновации в объеме ВРП;
- низкое значение численности персонала, занятого исследованиями и разработками;
- снижение за последние 5 лет количества организаций, выполнявших научные исследования и разработки;
- низкий уровень инновационной активности предприятий.

Чтобы все-таки повернуть экономику области на инновационный путь развития необходимо: установление уровня финансирования, достаточного для обеспечения устойчивого уровня развития науки; совершенствование налоговой политики, стимулирующей инновационную деятельность в организациях; стимулирование процессов и деятельности, связанных с функционированием научно-инновационной сферы.

#### **Использованные источники:**

1. Стратегия социально-экономического развития Вологодской области на период до 2022 года [Электронный ресурс] : принята Постановлением Правительства Вологодской области от 28.06.2010 N 739 // КонсультантПлюс.
2. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fedstat.ru>.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2013 г. [Электронный ресурс] : стат. сборник / Росстат. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/Main.htm)

*Гераськина И.Н., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и организации производства*

*Корнаухова Т. Ф.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва*

*Россия, г. Саранск*

## **АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ООО «СЕЛЬХОЗТЕХНИКА»**

*Аннотация:* В статье рассматриваются теоретические аспекты стратегического управления социально-экономической системой в эмерджентных условиях хозяйствования. Анализируется процесс стратегического менеджмента регионального промышленного предприятия ООО «Сельхозтехника», с императивом разработки рекомендательных предложений и стратегии диверсификации.

*Ключевые слова:* бизнес-процесс, стратегическое планирование, бизнес-среда, миссия, цель, маркетинг, стратегические альтернативы, стратегия, SWOT-анализ.

На современном этапе экономических преобразований в числе инструментов цивилизованного рыночного механизма актуализируются проблемы эффективного и грамотного управления и использования руководителями важных его составляющих – маркетинга и менеджмента. Сегодня менеджерам приходится сталкиваться со многими аспектами, связанными с разработкой и реализацией общей стратегии развития предприятия – от системности стратегического и оперативного планирования, поиска наиболее гибких и эффективных форм его организационного построения, минимизации ресурсного и инвестиционного дефицита, соответствующего реагирования на изменения бизнес-среды и различные наиболее значимые общественные потребности до повышения эффективности функционирования персонала и оценки ее результатов. Успешное решение поставленных перед предприятием задач всецело зависит от их опыта, компетентности и желания осваивать инновационные методы управления. Однако свобода действий хозяйствующего субъекта в условиях турбулентности ограничивается жесткими маркетинговыми рамками, которые предопределяют успех или неуспех его деятельности.

Возможность предвидения, адекватные меры приспособления и конкурентные преимущества необходимы для благополучного функционирования предприятия, что во многом обусловливается его

способностью оперативно адаптировать свою маркетинговую стратегию к внешней среде. Стратегические альтернативы, представляющие собой пространство корпоративных решений, в большинстве случаев сужаются из-за неустойчивости сегментов рынка, конкурентных требований и стратегии предприятия с учетом стратегического менеджмента, стратегического маркетинга и ратификации перспективных бизнес-планов. Успех его деятельности заключается, прежде всего, в обеспечении ресурсами с целью активного воздействия на конкурентов высококвалифицированным персоналом, способным правильно формулировать и реализовать стратегические решения.

В научной литературе по исследуемой тематике к пониманию категориального аппарата «стратегическое планирование» существует множество подходов как со стороны отечественных, так и зарубежных ученых (таблица 1)[5].

И. Ансофф – один из первых разработчиков концепции стратегического планирования связал его появление с необходимостью ориентации организации на не существующие условия, а не которым еще только предстоит сложиться. Отсюда – постановка перед планированием задач предвидения возможных изменений внешней среды и определения стратегической позиции организации, позволяющей обеспечить ее будущую жизнеспособность [2].

Таблица 1 – Определение понятия «стратегическое планирование»

| Автор                       | Определение понятия «стратегическое планирование»                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Д. Стейнер                  | Процесс обоснования ее «главных целей», а также политики и стратегии, которые определяют порядок приобретения, использования и распределения ресурсов для достижения установленных целей.                                                                                |
| Д. Бодди и Р. Пэйтон        | Процесс формулировки задач и стратегий организации.                                                                                                                                                                                                                      |
| М. Хиггенс                  | Процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением.                                                                                                                                          |
| Дж. А. Пирс и Р.Б. Робинсон | Набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации.                                                                                                                                               |
| Маленков Ю.А.               | Составной элемент стратегического управления – процесс разработки стратегий и методов их реализации, постоянно изменяющихся, адаптирующихся к новым условиям путем корректировки системы мер по выполнению планов.                                                       |
| Виханский О. С.             | Процесс разработки и последующего контроля хода реализации плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. В общем случае это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определение наилучших способов достижения целей [3]. |
| Мэриан Вуд                  | Поэтапный процесс исследования и анализа конкретной рыночной ситуации; разработки и документирования целей,                                                                                                                                                              |

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 | стратегий и программ; практической реализации, оценки и контроля действий, направленных на достижение поставленных целей [4].                                                                                                                                                                                                 |
| Голубков Е. П.  | Логическая последовательность отдельных видов деятельности и процедур по постановке целей, выбору стратегий и разработке мероприятий по их достижению за определённый период, исходя из предположений о будущих вероятных условиях выполнения плана [8].                                                                      |
| Д. Аакер        | Конкретизации целей развития всего предприятия и каждого подразделения в отдельности на установленный период времени; определении маркетинговых задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач [1]. |
| Т. Л. Гайдаенко | Процесс непрерывной творческой деятельности, научно обоснованная система свободного выбора основных видов продукции и услуг предприятия, важнейших экономических и социальных целей его перспективного развития, наилучших технических средств и организационных способов решения выдвинутых перспективных целей и задач.     |

Обобщая приведенные определения, будем понимать стратегическое планирование как целостную совокупность взаимоувязанных стратегических решений, определяющих приоритетные направления деятельности предприятия по реализации ее миссии, целей и задач; отвечающих вызову внешней среды и позволяющих добиваться конкурентных преимуществ для организации устойчивого развития предприятия.

Одним из стержневых компонентов общего менеджмента компании, призванным обеспечить ее долгосрочную конкурентоспособность является стратегический процесс. Стратегический процесс – комплекс взаимосвязанных действий, прямо или косвенно связанных с формированием и реализацией стратегии компании[9].

Несмотря на существование общего алгоритма стратегического планирования, данный процесс индивидуален для каждой организации. Поэтому, для более полного и глубокого изучения данного вопроса проанализируем практику и эффективность стратегического планирования на примере конкретного предприятия ООО «Сельхозтехника», занимающееся выращиванием, производством и реализацией сельскохозяйственной продукции в Республике Мордовия.

Анализ производства продукции растениеводства начнем с изучения ее динамики по производству зерна с оценкой произошедших изменений за 2009 – 2013 гг. Рост урожайности является одним из основных показателей эффективности и качества работы по производству зерна. Основные технико-экономические показатели предприятия за 2009 – 2013 гг. представлены в таблице 2.



Таблица 2 – Основные технико-экономические показатели ООО«Сельхозтехника» в 2009 – 2013 гг.

| Показатель                                         | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|----------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Объем прибыли, тыс.руб.                            | 7426    | 9296    | 13518   | 14900   | 15369   |
| Темп роста, %                                      | 125,2   | 145,4   | 110,2   | 103,1   | 207,0   |
| Площадь посева зерновых, га                        | 600     | 600     | 630     | 850     | 1800    |
| Темп роста, %                                      | 100     | 105     | 134,9   | 211,8   | 300     |
| Урожайность, ц/га                                  | 25      | 27      | 27      | 32      | 36      |
| Темп роста, %                                      | 108     | 100     | 118,5   | 112,5   | 144     |
| Валовое производство зерна, т                      | 1500    | 1620    | 1701    | 2720    | 6480    |
| Темп роста, %                                      | 108     | 105     | 159,9   | 238,2   | 432     |
| Товарная продукция в действующих ценах, тыс.руб.   | 32494   | 39844   | 54764   | 55247   | 56375   |
| Темп роста, %                                      | 122,6   | 137,4   | 100,9   | 102,0   | 173,5   |
| Себестоимость товарной продукции, тыс.руб.         | 25068   | 30548   | 41246   | 40347   | 41006   |
| Темп роста, %                                      | 121,9   | 135,0   | 97,8    | 101,6   | 163,6   |
| Рентабельность, %                                  | 29,6    | 30,4    | 32,8    | 36,9    | 37,5    |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. | 3708    | 4044    | 4203    | 2807    | 5174    |
| Темп роста, %                                      | 109,1   | 103,9   | 66,8    | 184,3   | 139,5   |
| Общая численность рабочих, чел.                    | 105     | 100     | 100     | 101     | 97      |
| Темп роста, %                                      | 95,2    | 100,0   | 101,0   | 96,0    | 92,4    |
| Средняя заработная плата рабочих, руб.             | 1902    | 2239    | 2830    | 3165    | 4545    |
| Темп роста, %                                      | 117,7   | 126,4   | 111,8   | 143,6   | 239,0   |

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод, что за последние пять лет общий результат хозяйственной деятельности увеличился, что связано с ростом цен на произведенную продукцию, расширением площадей пашни и увеличением урожайности.

Прибыль за исследуемый период возросла на 107%, рентабельность на 26%, месячная заработная плата на 139%, что связано с сокращением числа рабочих на 7,6%.

В целом, можно сделать вывод, что общество имеет высокую прибыль и положительные финансовые показатели, благодаря наращиванию производства сельскохозяйственной продукции с каждым годом происходит увеличение основных и производственных фондов.

Для выявления основных проблем и постановки стратегических ориентиров, чрезвычайно важна оценка текущей ситуации, анализ которой проводится в несколько этапов:

1) Отнесение предприятия к определенному разделу классификации для определения конкретной методики сбора и анализа информации;

2) Описание внутренних факторов, действующих на предприятии, – продукция/услуги, хозяйственный механизм, целевые и ресурсные ограничения;

3) Оценка конкурентного окружения и потребителей;

4) Анализ полученной на предыдущих этапах информации с выявлением сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (SWOT-анализ), прогнозирование развития рынков.

Процесс разработки стратегического плана на предприятии начинается с поиска новой идеи, чем занимаются все руководители отделов. Отраслевая принадлежность ООО «Сельхозтехника»: сельское хозяйство. Специализация хозяйства: производство продукции растениеводства. Основными видами деятельности Общества являются выращивание, производство, хранение и реализация сельскохозяйственной продукции. Из продукции растениеводства – зерновые, кормовые и технические культуры.

Основные потребители ООО «Сельхозтехника»: ООО «Саранский элеватор», ППО «Оброченское» ХПП, Саранский филиал ОАО «САН ИнБев», ООО «Ромодановосахар».

Основной конкурент объекта исследования – ООО «АГРОСЕРВИС».

Миссия ООО «Сельхозтехника» – это наиболее полное удовлетворение потребностей населения и реализация экономических и социальных задач.

Для сохранения позиций на региональном рынке производства сельскохозяйственной продукции и оказания ремонтных услуг предприятие имеет ряд ключевых целей, направленных на удовлетворение нужд потребителей: разработать меры, направленные на усиление конкурентоспособности и сохранение конкурентных преимуществ; создать механизмы стимулирования деятельности предприятия; увеличить доходность предприятия.

ООО «Сельхозтехника» является предприятием малого бизнеса. Специального отдела стратегического планирования не существует, поэтому эти функции распределены между директорами подразделений, бухгалтером и главным инженером.

Процесс формирования стратегии ООО «Сельхозтехника» начинается с анализа основных тенденций развития маркетинговой среды и деятельности предприятия за отчетный период. На основании этих данных происходит разработка стратегии.

Анализ стратегического управления и планирования ООО «Сельхозтехника», позволил нам сделать следующие выводы:

- стратегическое планирование носит централизованный характер и происходит «сверху-вниз»;

- на предприятии отсутствует четкая стратегия развития и комплексный стратегический план;

- методическая база стратегического планирования на предприятии является достаточно слабой, не используются многие эффективные

инструменты стратегического планирования (SWOT-анализ, портфельный анализ и др.);

- критерии решения конкретных задач заранее четко не определены и уточняются руководством по мере их достижения;

- в миссии ООО «Сельхозтехника» не отражена уникальность предприятия или производимой им продукции.

При формировании стратегии, топ-менеджмент предприятия основное внимание фокусирует на технологических и производственных аспектах, игнорируя проблему маркетингового управления. Данный факт объясняется наличием у 70% управленческого персонала технического образования, что непосредственно влияет на эффективность стратегического менеджмента.

С императивом формирования стратегии предприятия, нами был проведен SWOT-анализ, в результате которого выявлены проблемные зоны, возможности для развития, внутренние слабые и сильные стороны ООО «Сельхозтехника» (таблица 3).

На пересечении блоков образуются четыре поля, каждое из которых содержит набор возможных сценариев развития событий для предприятия. Результаты PEST и SWOT-анализа позволили нам сформулировать следующие рекомендации для ООО «Сельхозтехника»:

- сформулировать новую миссию предприятия и важнейшие целевые ориентиры стратегического планирования;

- сформировать группу стратегического планирования;

- разработать стратегию диверсификации.

Действующая миссия ООО «Сельхозтехника» не дает субъектам маркетинговой среды представление о деятельности предприятия. Поэтому, с нашей точки зрения, миссию можно сформулировать следующим образом: «Максимально полное обеспечение продовольственной потребности региона в качественной сельскохозяйственной продукции и белках животного происхождения; предоставление услуг по ремонту тракторных двигателей по выгодным ценам, реализация экономических и социальных задач в пределах своей компетенции».

На наш взгляд, приоритетными стратегическими целями для исследуемого объекта должны стать:

- увеличение стоимости основных производственных и оборотных фондов;

- устойчивое развитие в долгосрочной перспективе;

- совершенствование технологии производства и его диверсификация;

- повышение качества жизни трудового коллектива;

- формирование конкурентоспособности производимой продукции и предприятия;

- обеспечение ежегодного роста чистой прибыли.

Кроме этого, важно сформировать группу стратегического планирования, в которую целесообразно включить представителей: высшего руководства, производства, бухгалтерии, главного инженера и внешних консультантов. В качестве последних, могут выступать выпускники университета, магистранты, аспиранты, преподаватели вузов и специалисты консалтинговых фирм.

Таблица 3 – Матрица SWOT-анализа ООО «Сельхозтехника»

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p><b><u>ВОЗМОЖНОСТИ</u></b></p> <p>Расширение деятельности за счет увеличения числа основных возделываемых культур.<br/>         Финансовая поддержка Правительства РМ (дотации)<br/>         Возможность частичного обновления материально-технической базы производства в рамках принятых и действующих программ кредитования предприятий и ПНП «Развитие АПК»<br/>         Сотрудничество и организация на базе предприятия комплекса сервисного послепродажного обслуживания тракторов МТЗ</p> | <p><b><u>УГРОЗЫ</u></b></p> <p>Рост цен на ГСМ, гербициды<br/>         Повышение цен на материалы<br/>         Усиление позиций конкурентов (ремонтно-технических предприятий)<br/>         Учитывая существующую производственную ситуацию, отказ в кредитовании, угроза неисполнения обязательств по кредитам<br/>         Все угрозы, связанные с риском невозврата кредитов, обусловленные особенностями сельскохозяйственного производства<br/>         Высокая доля устаревшей техники и оборудования</p> |
| <p><b><u>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</u></b></p> <p>Налаженные связи с поставщиками материалов, зап. частей, гербицидов, семян<br/>         Увеличение посевных площадей и рост реализации продукции<br/>         Ежегодное увеличение выручки от реализации продукции<br/>         Многолетний опыт работы в сельском хозяйстве и сфере услуг по оказанию ремонтных работ тракторных двигателей и др.<br/>         Использование прямых каналов сбыта<br/>         Квалифицированный персонал<br/>         Частично обновленный парк машин и сельскохозяйственной техники<br/>         Невысокий уровень конкуренции по оказанию аналогичных ремонтных услуг</p> | <p><b><u>СИВ</u></b></p> <p><i>Стратегия роста для ООО «Сельхозтехника» означает диверсифицированный рост, предполагающий расширение деятельности предприятия, за счет освоения новых направлений сельского хозяйства (животноводство, выращивание других культур и др.)</i></p>                                                                                                                                                                                                                    | <p><b><u>СИУ</u></b></p> <p><i>Стратегия горизонтальной интеграции для ООО «Сельхозтехника» означает создание совместного предприятия с отечественными производителями на взаимовыгодных условиях, что позволит привлечь инвестиции, усовершенствовать технологию производства/технологии проведения ремонтных работ сельскохозяйственной техники.</i></p>                                                                                                                                                      |

| <b><u>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</u></b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b><u>СЛВ</u></b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><u>СЛУ</u></b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Отсутствие группы стратегического планирования / маркетингового отдела</p> <p>Высокая себестоимость производства продукции</p> <p>Недостаточный мониторинг внешнего окружения</p> <p>Старение кадров</p> <p>Сезонный характер поступления основного потока денежных средств</p> <p>Отсутствие PR-кампании, рекламы</p> <p>Нехватка собственных средств на приобретение нового оборудования</p> | <p><i>Стратегия фокусирования</i> означает для ООО «Сельхозтехника» специализацию деятельности на нуждах различных сегментов рынка – проект не предусматривает охватить весь рынок, а сфокусироваться на конкретном направлении. Например, только на оказании ремонтных услуг, путем улучшения качества обслуживания, осуществления послепродажного обслуживания, уменьшение сроков ремонта.</p> | <p><i>Стратегия сокращения бизнеса</i> для ООО «Сельхозтехника» предусматривает варианты, направленные на:</p> <p>а) закрытие, продажу бизнеса;</p> <p>б) «сбор урожая» – постепенное сокращение бесперспективного бизнеса с целью получения совокупного дохода;</p> <p>в) ликвидацию фирмы (крайний случай).</p> |



Выбор направлений диверсификации деятельности напрямую связан с программами развития АПК региона, а также сельского административного района.

Считаем, что предлагаемая нами стратегия развития предприятия должна быть связана с отраслевой целевой программой Министерства сельского хозяйства России «Развитие пилотных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2015 – 2017 гг.», которая пользуется всесторонней поддержкой со стороны Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ, а также Администрации Ичалковского района РМ.

Идея данного направления заключается в строительстве животноводческой фермы на 100 голов КРС маточного поголовья мясного направления на базе крестьянского (фермерского) хозяйства, действующего в ООО «Сельхозтехника».

Выделим основные преимущества для предприятия по производству данной продукции:

- по данным информационно-аналитического агентства «ИМИТ», во второй половине апреля 2014 г. на российском мясном рынке отмечалось повышение цен производителей на говядину на 0,1 %;

- получаемая в результате реализации проекта продукция пользуется постоянным спросом со стороны перерабатывающих производств республики;

- наличие гарантированного рынка сбыта;

- кормовая база будет обеспечиваться за счет растениеводческого отделения ООО «Сельхозтехника» (с. Лобаски).

Общая стоимость проекта – 5000 тыс. руб., в том числе:

- 2000 тыс. руб. – привлекаемые кредитные средства ОАО «Россельхозбанк»;

- 3000 тыс. руб. – финансовые средства гранта под строительство фермы.

При расчете периода окупаемости инвестиций определялся интервал времени от начала реализации проекта до момента, когда разность между накоплений суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретёт положительное значение и он составил 60 месяцев.

Учитывая вышеизложенное и расчеты, представленные в таблицах 4, 5 (чистый приведенный доход (NPV) – 6291,2 тыс.руб.; индекс прибыльности (PI) – 1,2) можно утверждать, что реализация проекта выгодна для предприятия и позволит: производить мясо в Ичалковском районе РМ: в 2016 – 20 тонн, в последующие годы по 45 тонн в год; увеличить поголовье коров мясной породы в Ичалковском районе РМ на 100 голов; создать дополнительные рабочих места; увеличить доходы сельского населения; обеспечить устойчивое развитие ООО «Сельхозтехника» на дальнейшую

перспективу, а руководство предприятия сможет преобразовать существующую систему стратегического планирования в эффективную функцию менеджмента.

Таблица 4 – Плановые финансовые показатели производственной и сбытовой деятельности ООО «Сельхозтехника»

| Наименование<br>показателей                                                       | 2014 г. |              |      |       | 2015 г. |        |              |       |       | 2016<br>г. | 2017<br>г. | 2018<br>г. | 2019<br>г. | 2020<br>г. | 2021<br>г. | 2022<br>г. |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------|------|-------|---------|--------|--------------|-------|-------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------|
|                                                                                   | всего   | по кварталам |      |       |         | всего  | по кварталам |       |       |            |            |            |            |            |            |            |         |
|                                                                                   |         | 1            | 2    | 3     | 4       |        | 1            | 2     | 3     |            |            |            |            |            |            |            | 4       |
| Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов и аналог.обязат. платежей |         |              |      |       |         |        |              |       |       |            | 3 000,0    | 3 375,0    | 3 375,0    | 3 375,0    | 5 062,5    | 5 062,5    | 3 375,0 |
| Общие затраты на производство и сбыт продукции                                    | 562,1   |              | 17,7 | 254,8 | 289,6   | 1715,7 | 302,1        | 447,9 | 448,1 | 517,6      | 2186,2     | 2211,2     | 2171,2     | 2171,2     | 2172,2     | 2172,2     | 2172,2  |
| Амортизационные отчисления, тыс. руб.                                             | 56,5    |              | 11,3 | 22,6  | 22,6    | 90,5   | 22,6         | 22,6  | 22,6  | 22,6       | 90,5       | 90,5       | 90,5       | 90,5       | 90,5       | 90,5       | 90,5    |
| Налоги включаемые в себестоимость, всего                                          | 2,0     |              |      | 1,0   | 1,0     | 56,0   | 14,0         | 14,0  | 14,0  | 14,0       | 56,0       | 56,0       | 56,0       | 56,0       | 56,0       | 56,0       | 56,0    |
| в том числе: земельный налог                                                      |         |              |      |       |         | 32,0   | 8,0          | 8,0   | 8,0   | 8,0        | 32,0       | 32,0       | 32,0       | 32,0       | 32,0       | 32,0       | 32,0    |
| Налог за пользование водными ресурсами                                            | 2,0     |              |      | 1,0   | 1,0     | 4,0    | 1,0          | 1,0   | 1,0   | 1,0        | 4,0        | 4,0        | 4,0        | 4,0        | 4,0        | 4,0        | 4,0     |
| транспортный налог                                                                |         |              |      |       |         | 20,0   | 5,0          | 5,0   | 5,0   | 5,0        | 20,0       | 20,0       | 20,0       | 20,0       | 20,0       | 20,0       | 20,0    |
| Финансовый результат (прибыль), тыс. руб.                                         | 620,6   |              | 28,9 | 278,4 | 313,2   | 1862,2 | 338,7        | 484,5 | 484,7 | 554,3      | 667,3      | 1017,3     | 1057,3     | 1057,3     | 2743,8     | 2743,8     | 1056,3  |

|                                           |         |        |         |         |          |         |         |         |         |       |        |         |         |         |         |         |
|-------------------------------------------|---------|--------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|---------|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Финансовый результат (прибыль), тыс. руб. | - 620,6 | - 28,9 | - 278,4 | - 313,2 | - 1862,2 | - 338,7 | - 484,5 | - 484,7 | - 554,3 | 667,3 | 1017,3 | 1057,3  | 1057,3  | 2743,8  | 2743,8  | 1056,3  |
| Выплата процентов за кредит               | 87,1    | 12,4   | 37,3    | 37,3    | 149,2    | 37,3    | 37,3    | 37,3    | 37,3    | 144,1 | 101,6  | 51,8    | 7,3     |         |         |         |
| Налогооблагаемый доход, тыс. руб.         | - 707,6 | - 41,4 | - 315,7 | - 350,5 | - 2011,4 | - 376,0 | - 521,8 | - 522,1 | - 591,6 | 523,3 | 915,7  | 1 005,5 | 1 050,1 | 2 743,8 | 2 743,8 | 1 056,3 |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                 | - 620,6 | - 28,9 | - 278,4 | - 313,2 | - 1862,2 | - 338,7 | - 484,5 | - 484,7 | - 554,3 | 635,9 | 962,3  | 997,0   | 994,3   | 2 579,2 | 2 579,2 | 993,0   |
| Платежи вбюджет, тыс. руб.                | 2,0     |        | 1,0     | 1,0     | 56,0     | 14,0    | 14,0    | 14,0    | 14,0    | 87,4  | 110,9  | 116,3   | 119,0   | 220,6   | 220,6   | 119,4   |

Таблица 5 –Расчет чистого приведенного дохода (NPV)

| Показатели                   | годы   |          |          |          |          |          |        |        |        | Всего   |
|------------------------------|--------|----------|----------|----------|----------|----------|--------|--------|--------|---------|
|                              | 2014   | 2015     | 2016     | 2017     | 2018     | 2019     | 2020   | 2021   | 2022   |         |
| Поступления от продаж        |        |          | 3000     | 3375     | 3375     | 3375     | 5062,5 | 5062,5 | 3375   | 26625   |
| Субсидии                     | 704,9  | 214,1    | 206,7    | 145,7    | 74,4     |          |        |        |        | 1356,2  |
| Кредиты и прочие займы       | 5366,1 | 1921     |          |          |          |          |        |        |        | 7287,1  |
| Всего поступлений            | 6071,  | 2135,117 | 3206,683 | 3520,723 | 3449,356 | 3385,415 | 5062,5 | 5062,5 | 3375   | 35268,3 |
| Дисконтированные поступления | 5961,7 | 2058,3   | 3033,5   | 3267,2   | 3138,9   | 3019,8   | 4333,5 | 4333,5 | 2828,3 | 32065,8 |
| Затраты                      | 562,1  | 1715,7   | 2186,2   | 2211,2   | 2171,2   | 2172,2   | 2172,2 | 2172,2 | 2172,2 | 17534,0 |
| Платежи в бюджет (без НДС)   | 2,0    | 56,0     | 87,4     | 110,9    | 116,3    |          | 220,6  | 220,6  | 119,4  | 1052,3  |
| Выплаты                      | 5295,0 |          |          |          |          |          |        |        |        | 5295,0  |

|                                      |        |        |        |        |        |        |        |        |        |         |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Процент по кредиту                   | 212,   | 363,4  | 350,7  | 247,3  | 126,2  | 17,7   |        |        |        | 1317,2  |
| Возврат кредита                      |        |        | 543,44 | 931,1  | 931,6  | 388,36 |        |        |        | 2795,0  |
| Всего выплат                         | 6071,0 | 2135,0 | 3167,8 | 3501,1 | 3345,3 | 2696,2 | 2392,8 | 2392,8 | 2291,5 | 27993,5 |
| Выплаты с учетом дисконта            | 5961,8 | 2058,2 | 2996,7 | 3249,0 | 3044,2 | 2405,0 | 2091,3 | 2048,2 | 1920,3 | 32065,8 |
| Дисконт выплат<br>6291,2             |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 25774,6 |
| Чистый<br>приведенный доход<br>(NPV) |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 6291,2  |
| Индекс<br>прибыльности (PI)          |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 1,2     |

### **Использованные источники:**

- 1 Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: пер. с англ. / Д. Аакер, Ю. Н. Каптуревский. – СПб. : Питер, 2008. – 544 с.
- 2 Ансофф И. Стратегический менеджмент / И. Ансофф: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2009. – 343 с.
- 3 Виханский О. С. Стратегическое планирование: Учеб. / О. С. Виханский – М. : Изд-во МГУ, 2008. – 325 с.
- 4 Вуд М. Полное и детальное руководство по планированию маркетинга: пер. с англ. / М. Вуд – М. : Дело и Сервис, 2009. – 352 с
- 5 Гераськина И. Н. Стратегический маркетинг: формирование сбалансированной модели управления промышленным предприятием / И. Н. Гераськина; НИИ Гуманитарных Наук при Правительстве Республики Мордовия. – Саранск, 2011. – 208 с.
- 6 Гераськина И. Н. Синергетический подход в маркетинге – необходимое условие устойчивого инновационного развития хозяйствующего субъекта / И. Н. Гераськина // Региональная экономика: теория и практика: Москва. 2014. № 2 (329). С. 35 – 41.
- 7 Гераськина И. Н. Синергетический менеджмент – современный концептуальный подход к развитию предприятия / И. Н. Гераськина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 22 (211). С. 32–38.
- 8 Голубков Е. П. Планирование маркетинга / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и зарубежом. – 2008. – №3. – С. 110–127.
- 9 Корнаухова Т. Ф. Необходимость стратегического планирования для эффективного функционирования современной организации / Т. Ф. Корнаухова // «Экономика и социум». – 2013. – №4(9).

*Гизатуллин Р.М.  
студент 2го курса  
БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТДЕЛА В СОСТАВЕ АДМИНИСТРАЦИИ МР ЗИАНЧУРИНСКИЙ РАЙОН РБ**

Информационно-аналитическое обеспечение управления персоналом представляет собой совокупность организационных, методических и интеллектуальных видов деятельности по сбору, систематизации, анализу, хранению и использованию сведений о работающих или готовящихся к поступлению на работу сотрудниках, а также оценку кадровых процессов в отрасли и на региональном рынке труда [1].

В Администрации МР Зианчуринский район РБ целью информационно-аналитической работы управления персоналом является создание достоверного знания о кадровых процессах в организации, о



потребностях организации в работниках соответствующей квалификации, о путях преодоления кадровых кризисов, таких, как недостаток персонала или, напротив, его избыток в моменты реорганизации или перепрофилирования, о методах обеспечения служебного роста работников. Информационно-аналитическая работа персоналом - неотъемлемая часть всех кадровых технологий, поскольку подготовка информации о работниках, анализ этой информации позволяют правильно оценивать людей, наиболее полно использовать человеческие ресурсы организации.

Задачей отдела информационно-аналитической работы Администрации МР Зианчуринский район является:

- подготовка пресс-релизов, статей, информационных материалов о социально-политической, общественно-экономической ситуации в районе;

- взаимодействие с районными, региональными, федеральными, корпоративными, электронными СМИ по вопросам освещения социально-экономической жизни района, деятельности органов местного самоуправления;

- техническое обеспечение работы с документами, электронной почтовой связи, факсимильной связи с адресатами;

- прием и учет поступающей в администрацию района служебной корреспонденции;

- обеспечение оформления, учета, рассылки и хранения распорядительных актов администрации района

- формирование базы распорядительных документов главы администрации района в электронном виде;

- выполнение машинописных и копировально-множительных работ.

- учет, хранение и передача документов в архивный отдел администрации района.

В Администрации МР Зианчуринский район есть отдел, который занимается техническим обеспечением работы с документами, электронной почтовой связи, факсимильной связи с адресатами. Там работают профессионалы своего дела. При получении электронного почтового письма сотрудники оперативно передают письмо главе района. Ни одно письмо не остается без официального ответа.

Пройдя управленческую практику в Администрации МР Зианчуринский район я научился вести анализ, обработку и хранение информации об основной деятельности Администрации МР Зианчуринский район, формированию информационного обзора, аналитической справки. Также как вести работу по связям с общественностью. После управленческой практики у меня остались самые яркие воспоминания об Администрации МР Зианчуринский район. Я теперь уверен, что информационно-аналитическая работа занимает очень важную роль в жизни государственного и муниципального управления.

### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Администрации МР Зианчуринский район [Электронный ресурс]: Режим доступа [www. zianchura.ru](http://www.zianchura.ru)
2. Официальный сайт общественно-политической газеты “Зианчуринские зори” [Электронный ресурс]: Режим доступа [www. zori102.ru](http://www.zori102.ru)

*Гималтдинова А.А.  
студент*

*кафедра ГМУ  
ФГБОУ ВПО «Башкирский*

*государственный аграрный университет»*

*Россия, г. Уфа*

### **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ АДМИНИСТРАЦИИ**

С точки зрения социально-экономического развития муниципальных образований проблема привлечения инвестиций является одной из самых актуальных. Достижение ускоренного развития администрации возможно лишь на основе осуществления эффективной инвестиционной политики и использования новейших механизмов привлечения инвестиций в администрацию.

**Инвестиции** – это финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство[1].

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Организационно-экономическими механизмами привлечения инвестиций в экономику администрации являются:

- федеральные целевые программы;
- внедрение механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП);
- инвестиционный фонд.

В настоящее время в Дюртюлинском районе существуют специализированные органы государственной власти или агентства (корпорации) по привлечению инвестиций, занимающиеся вопросами решения административно-правовых вопросов, возникающих у инвестора в ходе подготовки и реализации проектов, проведения мероприятий по улучшению имиджа района и распространению информации об инвестиционном климате в районе[2].

Таким образом, партнерство государства и частного сектора можно охарактеризовать как долгосрочное партнерство, не ориентированное на краткосрочное участие частного партнера, с целью привлечения

дополнительных источников финансирования, достижения успешного выполнения обязанностей муниципалитета.

Необходимость в ГЧП возникает прежде всего в тех сферах, за которые государство традиционно несет ответственность: объекты общего пользования (транспортная, социальная, коммунальная сферы, инфраструктура, объекты культуры и т. п.); "публичные службы" - ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования; уборка территорий; жилищно-коммунальное хозяйство; образование; здравоохранение и т.д. [1]

Общий объём необходимых инвестиций в осуществление каждого рассматриваемого проекта администрации складывается из суммы инвестиционных затрат в предлагаемые мероприятия по теплоисточникам и тепловым сетям, требуемых оборотных средств и средств, необходимых для обслуживания долга (в случае финансирования за счет заемных средств).

В качестве источника финансирования проектов администрации городского поселения города Дюртюли по теплоисточникам предусматриваются привлеченные средства из федерального и местного бюджета, а также собственные и заемные средства. Финансовые потребности в реализацию проектов по развитию системы теплоснабжения в части тепловых сетей и теплосетевого хозяйства (тыс. руб. с учетом НДС в ценах соответствующих лет): капитальные затраты по строительству тепловых сетей на 2014 год составляет 12718,1 тысяч рублей, на реконструкцию тепловых сетей 44803,4 тыс.руб., на установку элеваторов 20931,5 тыс.руб., итого 78453 тыс.руб. потребуется на реализацию проектов.

Предполагается, что инвестиционные проекты по строительству новых источников тепловой энергии, источников комбинированной выработки электрической и тепловой энергии, реконструкции котельных и перекладке тепловых сетей будут реализовываться за счет:

- Государственного и республиканского частичного субсидирования;
- Средств сторонних инвесторов, привлекаемых на конкурсной основе;
- Тарифа на тепловую энергию (на основе метода обеспечения минимальной доходности);
- Собственных и заемных средств.

Администрация городского поселения города Дюртюли муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан занимается всем этим и для неё проблема привлечения инвестиции стоит на главном месте.

Эту проблему так же остро ощущают на себе жители Дюртюлинского района. Данная проблема решается при помощи партнёрства государства и частного сектора с целью привлечения источников финансирования.

#### **Использованные источники:**

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – С.480

2. Постановление Правительства РФ от 13.09.2010 N 716 (ред. от 30.12.2011) «Об утверждении Правил формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы» [Электронный ресурс]

*Гладкова Н.В.*  
*старший преподаватель*  
*ФГБОУ ВПО "Пятигорский государственный*  
*лингвистический университет"*  
*Россия, г. Пятигорск*

## **ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В СКФО**

За последние двадцать лет в нашей стране был сформирован большой опыт проведения преобразований почти во всех отраслях экономики. Вместе с тем, необходимо отметить, что реформирование отечественной электроэнергетической отрасли явилось самым объемным и крупномасштабным из всех проводимых в России реформ, как по радикальности проводимых трансформаций, так и по масштабу реформируемой отрасли. Реформирование электроэнергетики в России происходило в направлении реструктуризации и формирования конкурентного рынка. Главной причиной рыночной направленности реформы явилась необходимость в новых экономических условиях деятельности, обеспечить развитие отрасли на основе самообеспечения, усилить эффективность источника доходов бюджетной системы страны. Рассмотрение в региональном аспекте проблем становления и развития рынка электроэнергии необходимо для более полного понимания и анализа текущего состояния электроэнергетической отрасли СКФО.

Основными целями реформирования электроэнергетики России явились создание конкурентной среды в отрасли, условий для активизации инвестиционного процесса и снижение темпов роста тарифов на энергию. Для этого требовалось формирование конкурентного рынка электроэнергии и изменение структуры электроэнергетики через разделение естественно-монопольных и потенциально-конкурентных ее сегментов. Министерство энергетики России в 2001 г. приступило к реализации указанных выше задач путем введения рыночных отношений, как на оптовом, так и на розничном рынках электроэнергии (мощности), создавая конкурентную среду в электроэнергетической отрасли. Необходимо отметить, что конкурентная среда не во всех случаях приводит к экономической эффективности хозяйственного субъекта. Можно с уверенностью предполагать экономическую неэффективность проекта в случае, если реструктуризация собственности проводится в отношении субъекта организационно, технически и технологически единого, путем обособления его подразделений в попытке создать конкуренцию между ними. Такой реформенный путь неизбежно влечет за собой увеличение экономических

издержек как минимум на управление отдельными компонентами субъекта. Здесь же можно отметить, что разобщение технологических звеньев прежде единой системы электроэнергетической отрасли привело к потере функции централизованного управления, координирующего интересы производителей, потребителей и государства. Анализ основных направлений реформирования электроэнергетики в России показывает, что конкурентный рынок был создан здесь не в результате естественных, закономерных процессов, а путем проведения государственных организационных мероприятий, т.е. вследствие применения государственной политики реформирования отрасли.

Ныне действующий в России рынок электроэнергии, представляет собой сложную социально-экономическую систему, имеющую определенную структуру, внутри которой существует тесная взаимосвязь всех ее элементов, которые, в свою очередь, имеют свою структуру, субъекты, институты, инфраструктуру и т.д. Структура и связи между субъектами федерального рынка электроэнергии и мощности показаны на рисунке 1.

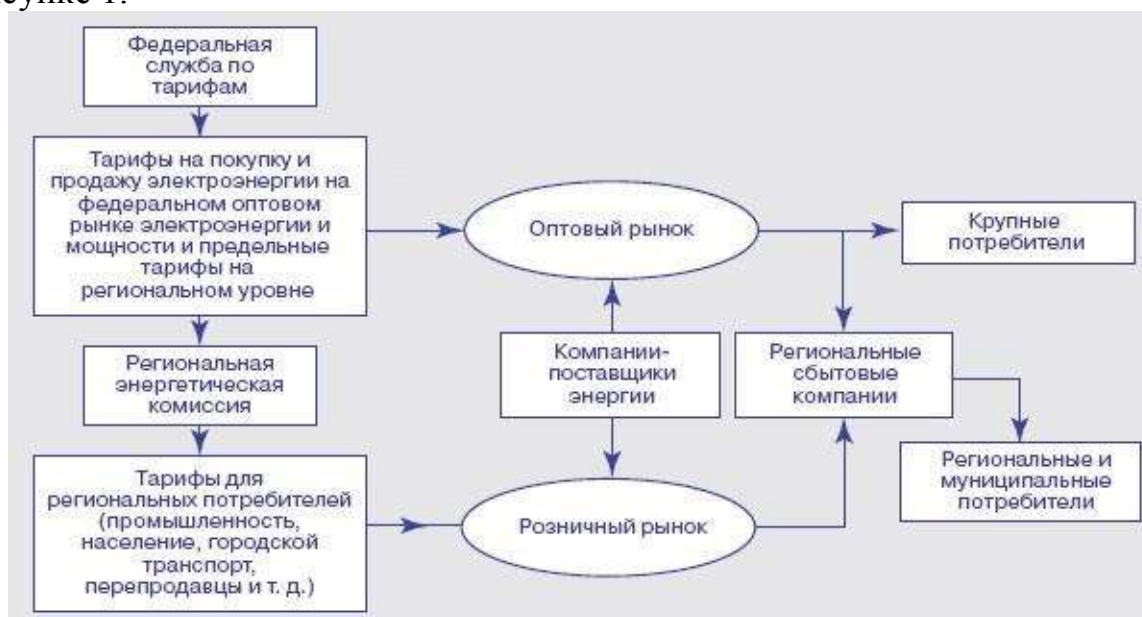


Рисунок 1 – Организационная структура федерального рынка электроэнергии на начало 2013 г. (Авторская разработка)

Дата 1 января 2011 года в планах реформирования была указана как рубеж, отделяющий друг от друга прежний – регулируемый – рынок электроэнергии и мощности и новый – полностью либерализованный. Доля поставок электроэнергии по регулируемым договорам в общем объеме проданного в ценовых зонах оптового рынка электричества постоянно снижалась начиная с 2007 года, сокращаясь на 5% каждое полугодие. В итоге последние полгода в 2010 году рыночная доля продаж электричества составляла 85%.[4]



Как видно из рисунка 2.6, в настоящее время на территории Российской Федерации функционирует двухуровневый (оптовый и розничный) рынок электроэнергии и мощности. На оптовом рынке продавцами и покупателями являются генерирующие компании, операторы экспорта/импорта электроэнергии, сбытовые организации, сетевые компании (в части приобретения электроэнергии для покрытия потерь при передаче), крупные потребители. Субъекты оптового рынка могут выступать в роли, как продавцов, так и покупателей электроэнергии и мощности. Для получения статуса участника оптового рынка организация должна удовлетворять требованиям, изложенным в утвержденном постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2010 года № 1172 Правила оптового рынка электрической энергии (мощности) [4] (далее – Правила) и в договоре о присоединении к торговой системе оптового рынка.

В рамках розничных рынков электрической энергии реализуется электроэнергия, приобретенная на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также электроэнергия генерирующих компаний, не являющихся участниками оптового рынка. Согласно Федеральному закону № «Об электроэнергетике» потребителями электроэнергии являются лица, приобретающие электрическую энергию для собственных бытовых и (или) производственных нужд. Основные положения функционирования розничных рынков электрической энергии утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 4 мая 2012г. № 442 «О функционировании розничных рынков электрической энергии, полном и (или) частичном ограничении режима потребления электрической энергии».[2]

Учитывая, что в декабре 2009 года Правительство Российской Федерации приняло решение продавать электроэнергию субъектам тогда еще Южного федерального округа по регулируемым ценам,[3] установив особые правила присутствия предприятий региона на оптовом рынке, можно отметить, что на рынке электрической энергии Северного Кавказа пока отсутствуют конкурентные условия для ведения энергосбытовой деятельности, основанной на использовании рыночных инструментов. Ограничение конкуренции происходит не только из-за государственного регулирования тарифов, но и ввиду того, что сбытовые компании, а иными словами – гарантирующие поставщики всех субъектов СКФО, кроме Ставропольского края и Республики Дагестан, являются в своих регионах единственными сбытовыми компаниями-участниками рынка. Они же являются центральным звеном платежной модели на региональном рынке электроэнергии.

Расчетно-платежное взаимодействие между конечными потребителями и поставщиками электроэнергии построено таким образом, что основные энергосбытовые компании регионов, являясь гарантирующими поставщиками, собирают все платежи за поставленную в рамках розничного



рынка конечным потребителям электроэнергию, а затем расплачиваются с сетевыми компаниями и оптовыми и розничными генераторами, оставляя себе сбытовую надбавку. Отсутствие платежной дисциплины, как в оптовом, так и в розничном секторах рынка электроэнергии на территории округа играет особую роль в торможения процесса либерализации рыночных отношений в электроэнергетической отрасли региона.

На оптовом рынке объектами купли-продажи являются два товара – электроэнергия и мощность. Рынок электроэнергии очень специфичен, но электроэнергия – это товар, объем которого можно измерить. Понятие же мощности на рынке электроэнергии раскрывается как особый вид товара, покупка которого предоставляет участнику оптового рынка право требования обеспечения готовности генерирующего оборудования к выработке электрической энергии. Фактически мощность на рынке электроэнергетики – финансово-экономическое понятие. Мощность как объект купли-продажи лишь привязана к физическому миру вещей и для конечного потребителя сама по себе ценности не имеет. Выделение и отдельная оплата мощности логична и обусловлена тем, что некоторые электростанции в течение длительного срока (от месяца и более) могут быть не задействованы в производстве электрической энергии, однако, владельцы обязаны поддерживать их в работоспособном состоянии, в так называемом «горячем резерве». На станции необходимо проводить профилактические работы, ремонт и выплачивать зарплату работникам – и все это вне зависимости от объема вырабатываемой продукции, а потому их можно отнести к условно-постоянным затратам. Затраты же пропорциональные объемам вырабатываемой электроэнергии – это переменные затраты, в данном случае на станциях в основном к ним относятся топливные затраты.

В сводной конечной цене электроэнергии регулируемые останутся:

- стоимость услуг гарантирующего поставщика (сбытовая надбавка);
- стоимость услуг сетевых организаций;
- тарифы на услуги по организации функционирования торговой системы оптового рынка электрической энергии (мощности);
- тарифы на услуги по обеспечению системной надежности.

Оптовый рынок электроэнергии и мощности функционирует на территории регионов, объединенных в ценовые зоны. В первую ценовую зону входят территории Европейской части России и Урала, во вторую – Сибирь. В первой зоне сосредоточено до 75% установленной мощности. Для нее также характерна развитая сетевая инфраструктура. Электростанции равномерно распределены по всей территории, работают на различных видах топлива. Вторая ценовая зона обладает слабыми связями с европейским регионом. В структуре производства электрической энергии преобладают гидроэлектростанции. Установленная мощность данного региона составляет около 20% от общероссийского показателя.

Как уже отмечалось выше, не все покупатели электрической энергии в различных субъектах Российской Федерации поставлены в равные ценовые условия, т.е. планируемой полной либерализации энергетического рынка в России не произошло. Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве зон свободного перетока электроэнергии, на которые поделена Россия, применяются меры ценового регулирования с определением предельного уровня цен или их порога при заключении договоров на поставку мощности. В неценовых зонах (Архангельская и Калининградская области, Республика Коми, регионы Дальнего Востока), где по технологическим причинам организация рыночных отношений в электроэнергетике пока невозможна, реализация электроэнергии и мощности осуществляется по особым правилам. Технологическими ограничениями данных регионов является наличие нескольких крупных электростанций, большая протяженность территории и слабое развитие передающих сетей. В так называемых «неценовых зонах оптового рынка энергии (мощности)», где условия для конкурентного ценообразования отсутствуют, правительством Российской Федерации тарифное регулирование сохранено не только для населения, но и для участников оптового рынка.

Также, в соответствии с Правилами, на всей территории Северокавказского федерального округа, кроме Ставропольского края, установлены особые условия функционирования оптового и розничного рынка энергии и мощности. Купля-продажа электрической энергии и мощности в указанных субъектах СКФО осуществляется по регулируемым ценам (тарифам), установленным федеральным органом исполнительной власти в области регулирования тарифов. В силу «особых условий» формирования тарифа, конечные потребители электроэнергии на территории округа получили возможность приобретать ее по цене значительно ниже, чем в большинстве регионов страны. Для республик СКФО стоимость электроэнергии на оптовом рынке в среднем на 45% ниже, чем по всей России.

Необходимо отметить, что вышеуказанные преференции по тарифам на электроэнергию были установлены в округе с условием 90% оплаты текущего потребления. К сожалению, ни одна из республик, входящих в СКФО пока не может выйти на такие показатели. По данным регулятора рынка электроэнергии – Некоммерческого Партнерства «Совет рынка» – сумма задолженности, образовавшейся по состоянию на 1 сентября 2012 года на оптовом рынке электроэнергии и мощности в общероссийском масштабе составляет 45,7 млрд. руб. На долю северокавказского региона приходится почти половина всех долгов оптового сектора – 21,5 миллиарда рублей (Рис.).



Рисунок 2.8 – Структура задолженности на федеральном оптовом рынке электроэнергии по федеральным округам»

При этом, суммированная доля потребления электроэнергии субъектами СКФО в общероссийском потреблении электроэнергии по итогам 2012 года составляет лишь 2,2%.[5]

В розничном секторе рынка электроэнергии в России, из общей задолженности, образовавшейся по состоянию на 1 сентября 2012 года и составляющей 113,1 миллиардов рублей, задолженность конечных потребителей субъектов Северокавказского федерального округа намного ниже и составляет 10,7% от общероссийской задолженности, что в абсолютном значении равняется 12,1 миллиардам рублей (рисунок 2.9).[6]



Рисунок 2.9 – Структура задолженности на федеральном розничном рынке электроэнергии по федеральным округам

Состояние платежной дисциплины и динамика роста неплатежей за электроэнергию и мощность на региональном рынке, несмотря на

государственное регулирование тарифов для субъектов СКФО, негативно влияет на состояние электрохозяйства региона, его энергобезопасность, надежность и бесперебойность системы энергоснабжения, а значит, и на стабильность функционирования предприятий всех сфер хозяйствования и жизнеобеспечения населения.

Как уже отмечалось в предыдущем параграфе, главными проблемными неплательщиками за электроэнергию на розничном рынке электроэнергии в СКФО являются предприятия жилищно-коммунальной сферы – тепло- и водоснабжающие организации, предприятия бюджетной сферы и население. Результатом их небрежного отношения к обязанности оплачивать потребленную электроэнергию является порождение дальнейшей цепочки неплатежей – энергосбытовые компании становятся должниками перед генераторами за приобретенную на оптовом рынке электроэнергию и перед сетевыми организациями за передачу электроэнергии по сетям. Однако, низкая платежная дисциплина данных потребителей является не главной причиной накопленных многомиллиардных долгов северокавказских республик на оптовом рынке электроэнергии. Сравнивая объем образовавшейся за Северокавказским округом задолженности на оптовом и розничном рынках, электроэнергии мы видим, что доля задолженности на оптовом рынке существенно выше, чем в розничном секторе. Основной причиной этого дисбаланса является неисполнение платежных обязательств со стороны гарантирующих поставщиков – энергосбытовых организаций, являющихся посредниками между производителями и конечными потребителями электроэнергии в субъектах СКФО.

Как видно из рисунка 2.7, в пяти из семи субъектов СКФО рынок сбыта электроэнергии полностью монополизирован, что приводит к повышению цен для конечных потребителей, нарушает один из ведущих принципов функционирования рынка предопределяющий свободу сделок и договоров и значительно снижает эффективность деятельности самих энергосбытовых организаций. Для создания полноценного конкурентного розничного рынка необходимо наличие в субъектах округа многочисленных энергосбытовых компаний, конкурирующих между собой в условиях свободного выбора потребителем поставщика услуг по энергоснабжению. Причем интенсивность конкуренции на розничном рынке непосредственно влияет на эффективность функционирования оптового рынка и динамику цен на электроэнергию на этом рынке. Здесь можно выделить три основных из всех возможных направлений конкуренции:

- качество обслуживания конечных потребителей;
- предоставление конечным потребителям дополнительных услуг;
- ценовая политика.

Проблема неплатежей также требует системного решения и может включать комплекс мер. К оперативным мерам по снижению размера задолженности относятся:

- сокращение срока процедуры лишения сбытовых компаний статуса гарантирующего поставщика с нескольких недель до одних суток;
- погашение обязательств организаций, финансируемых и дотируемых за счет средств федерального бюджета, напрямую поставщикам оптового рынка, без участия посредников;
- отключение потребителей от энергоснабжения за неплатежи.

Обобщая анализ состояния электроэнергетической отрасли в Северокавказском федеральном округе можно констатировать, что на сегодняшний день система регионального регулирования и управления сетевыми и сбытовыми предприятиями округа имеет катастрофически низкий уровень эффективности. Рынок электроэнергии и мощности полностью регулируется государством, конкуренция на рынке отсутствует, рыночные механизмы не действуют. У генерирующих компаний отсутствует мотивация к повышению эффективности работы.

Удаленность потребителя электроэнергии от производителя, невозможность аккумулирования энергии, цикличность потребления и износ оборудования обуславливают необходимость совершенствования механизмов и инструментов государственного регулирования электроэнергетической отрасли СКФО, что позволит сократить удельные затраты на производство электроэнергии и повысить уровень конкурентоспособности экономики

Таким образом, среди главных задач, которые необходимо решить в среднесрочном периоде, можно выделить следующие:

- минимизация неоплачиваемого потребления электроэнергии в округе;
- снижение сверхнормативных потерь электроэнергии;
- решение проблемы нехватки мощностей: модернизация, техническое переоснащение и строительство новых энергоблоков, создание электросетевой инфраструктуры, достаточной для реализации региональных социально-экономических программ.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 04.05. 2012 года № 442 «О Функционировании розничных рынков электрической энергии, полном или частичном ограничении режима потребления электрической энергии», [Электронный ресурс], режим доступа <http://правительство.рф/gov/results/19117/>
2. Постановление Правительства РФ от 21.12.2009 года №1045 «О внесении изменений в акты Правительства РФ в связи с установлением особенностей функционирования оптового рынка электрической энергии (мощности) в переходный период и ценообразования в отношении услуг по передаче электрической энергии по единой национальной (общероссийской)



электрической сети», [Электронный ресурс], режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=112558>

3. Постановление Правительства РФ от 27.12. 2010 года № 1172 «Об утверждении правил оптового рынка электрической энергии и мощности», [Электронный ресурс], режим доступа <http://www.rg.ru/2011/04/05/electro-dok.html>

4. ОАО «СО ЕЭС» Показатели функционирования ЕЭС России, данные на 01.01.2013 г., [Электронный ресурс], режим доступа: [http://www.soups.ru/index.php?id=ups\\_reports](http://www.soups.ru/index.php?id=ups_reports)

5. Официальный сайта НП «Совет рынка», [Электронный ресурс], режим доступа <http://www.np-sr.ru/>

6. Корпоративный бюллетень ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» № 1 (2) Апрель 2011 г.

*Глухова Т.В., к.э.н.*

*доцент*

*Агеева О.Ю.*

*студент*

*Русскина М.В.*

*студент*

*Глухова Т.В.*

*преподаватель*

*кафедра статистики, эконометрики и информационных*

*технологий в управлении*

*экономический факультет*

*направление «Бизнес-информатика»*

*Национальный Исследовательский Мордовский Государственный*

*Университет Имени Н.П. Огарёва*

*Россия, г. Саранск*

## **ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИТ- ИНФРАСТРУКТУРЫ ОТДЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА ПО РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ**

Аннотация. В данной статье рассмотрена ИТ-инфраструктура Пенсионного Фонда Российской Федерации (далее ПФР), выделены составные части и элементы ИТ-инфраструктуры, выявлены проблемы взаимодействия структурных подразделений и способы решения этих проблем. Так же мы описали, какие мероприятия необходимо провести для автоматизации документооборота и какова польза внедрения новых электронных сервисов на базе официального сайта государственных услуг.

Ключевые слова: ИТ-инфраструктура, пенсионный фонд, бизнес-процессы, единый портал государственных услуг, электронный документооборот, ситуационный центр.



**Abstract.** This article describes the IT infrastructure of the Pension Fund of the Russian Federation ( RPF) , highlighted components and elements of the IT infrastructure problems identified interactions between structural units and ways to solve these problems. As we have described, what measures should be carried out for workflow automation and what are the benefits of introducing new electronic services based on the official website of public services.

**Keywords:** IT infrastructure , pension fund , business processes , a single portal of public services , electronic document management , situational center .

ИТ-инфраструктура является неотъемлемой составляющей современного бизнеса. Все предприятия и организации в настоящее время работают на базе современных технологий. ПФР не является исключением. Информационные технологии в сфере финансового рынка развиваются крайне активно, они обладают рядом преимуществ, однако зачастую возникают проблемы и риски, связанные с денежными и временными издержками, безопасностью информации, контролем. 2013 году ПФР отмечает резкий рост обращений к сервисам Фонда через единый портал государственных услуг и систему межведомственного электронного взаимодействия. Только по базовым государственным информационным ресурсам были получены и обработаны свыше 30 млн. обращений, это без учета обращений в ФНС Минюста и Фонда социального страхования о зарплате. Причиной обращений посредством удаленного доступа является удобство и экономия времени. Электронные сервисы – еще один шаг к будущему.

ПФР является самостоятельным финансово – кредитным учреждением. Осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством РФ и Положением о Пенсионном фонде в РФ.

Пенсионный фонд РФ образован Постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1991 года в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения РФ.

Стратегия развития ПФР определяется комплексом задач по развитию пенсионной системы страны, поставленных Правительством РФ. Основная задача ПФР — солидарная ответственность поколений. Он преследует цель обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве [1].

Стратегия призвана обеспечить эффективную реализацию ПФР своих функций с целью надлежащего пенсионного и социального обеспечения граждан, правильного формирования пенсионных прав граждан, своевременного начисления и выплаты пенсий и социальных пособий[2].

Всю деятельность компании условно можно разделить на три основных бизнес-функции. Первая и самая главная функция — это установление и выплата пенсий. Для успешного функционирования данной бизнес-функции необходимо выполнять следующие бизнес-процессы: назначение пенсий, индексация пенсий, доставка пенсий и пенсионное

страхование. Следующая бизнес-функция — формирование пенсионных накоплений. Данной функции соответствуют следующие бизнес-процессы: целевой сбор и аккумуляция страховых взносов, передача пенсионных накоплений в УК и ПФ, временное размещение пенсионных накоплений. И, наконец, бизнес-функция, которая отвечает за контроль и управление средствами пенсионных накоплений — администрирование страховых взносов, процессы данной бизнес-функции осуществляются с участием налоговых органов.

На сегодняшний день ИТ-инфраструктура ПФР состоит из более 10 000 серверов и 2600 точек присутствия, метабаза данных, централизованной базы данных, Интеграционного Программного Комплекса (ИПК), многофункциональных центров и системы межведомственного взаимодействия приложений, коммуникационных сервисов, инфраструктуры серверов, АРМ и систем хранения данных, системы информационной безопасности, сетевой и инженерной инфраструктуры. Кроме этого имеется корпоративная сеть передачи данных, системы информационной безопасности, портал ПФР и другие ИТ-ресурсы. Число пользователей превышает 120 тыс. человек. В рамках размещения государственных заказов ежегодно привлекается для развития и обслуживания ИТ-инфраструктуры не менее 150 компаний[3].

Рассмотрим особенности некоторых элементов ИТ-инфраструктуры. Автоматизированная информационная система сбора, хранения и обработки персонифицированных данных ПФР является одной из самых мощных и развитых в социальной сфере, она позволяет справиться с обработкой 100 млн. документов в год, поступающих почти от 3 млн. страхователей, и эффективно решать стоящие перед ПФР задачи. Общий объем БД ПФР оставляет 3 терабайт информации, 99,7% которой обращается в электронном виде. Эти информационные ресурсы распределены по субъектам РФ. На федеральном уровне имеется метабаза данных[2].

Естественно, как и в любой сложной и многофункциональной системе в работе элементов ИТ-инфраструктуры возникает ряд проблем. Рассмотрим некоторые из них.

ИТ-инфраструктура ПФР обширна и многообразна. Но при ее модернизации зачастую возникают проблемы в области взаимодействия структурных подразделений, т.к. совершенствуя одну область необходимо вовремя выявлять узкие места, возникающие вследствие совместной работы подразделений. Например, взаимодействие ПФР и Федеральной службы судебных приставов (далее ФССП). Между организациями при большой зависимости существует слабая связь, документооборот недостаточно автоматизирован, а это чревато большим издержкам времени. Необходимость в электронном документообороте возникает все чаще, поэтому в 2013 году на базе главного отделения ПФР уже был реализован пилотный проект по электронному документообороту с Федеральной

службой судебных приставов. По итогам этого проекта, а также опытной эксплуатации в крупных областях РФ в 2014 году электронный документооборот с ФССП должен распространяться на всю систему ПФР, в том числе и в Республике Мордовии. Планируется, что успешное выполнение намеченных целей обеспечит качественно новый технологический уровень администрирования страховых взносов и взаимодействия с работодателями, что, в конечном счете, положительно отразится и на процессе назначения и выплаты пенсий.

Существует так же проблема, связанная с человеческим фактором. В органы ПФР до сих пор поступает большое количество невыясненных платежей из-за ошибок, которые плательщики допускают при заполнении платежных документов на уплату страховых взносов в ПФР и фонды ОМС. В итоге, платежи не зачисляются в бюджет Пенсионного фонда, попадают в невыясненные и не могут использоваться для выплаты пенсий. Для самих плательщиков невнимательность оборачивается штрафными санкциями. Данная проблема до сих пор не решена, плательщикам необходимо изучить все правила заполнения платежных поручений и реквизиты получателя платежа по каждому полю. Решение данной проблемы предусматривает внедрение какой либо системы проверки правильности заполнения документов. ПФР уже занимается оптимизацией форм отчетности работодателей за счет утверждения новой формы РСВ-1, которая объединяет отчетность по начисленным и уплаченным взносам и сведениям персучета, но все отчетности до сих пор не автоматизированы, а документы приходится заполнять вручную. Плательщикам остается только надеяться на модернизацию системы ПФР на базе веб-сайта, единого портала государственных услуг. Для некоторых услуг поля в документах уже можно заполнять непосредственно в скачанном .pdf-файле, после чего отправить его на печать[4]. Недостаток в том, что квитанция не будет содержать банковских реквизитов, а только напоминание, что для их получения необходимо обратиться в ближайшее отделение соответствующего ведомства. При дальнейшей модернизации портала мы получим возможность эффективного взаимодействия с бизнесом и создание комфортных условий для плательщиков страховых взносов. Решением этой проблемы является запуск на сайте ПФР [www.pfrf.ru](http://www.pfrf.ru) «Кабинета плательщика страховых взносов», где собрана вся необходимая работодателям информация, а также сервисы для осуществления сверки. Открытым остается вопрос об идентификации пользователей – для каких услуг будет использоваться электронно-цифровая подпись (ЭЦП), а для каких будет достаточно государственного e-mail в зоне РФ. Окончательной позиции по авторизации граждан для получения госуслуг пока не выработано[5].

Пенсионеры сталкиваются с проблемой задержки пенсии. Это бывает из-за больших накоплений задолженности на обязательное пенсионное страхование. Наблюдается задолженность так же и за медицинское

страхование, и цифры бывают пугающе большими. Отдельные организации (ОАО «Неон», ЗАО «Конвертор») накапливали задолженность до 2 млн. рублей. Отследить за суммами выплат бывает сложно, зачастую недоимки обнаруживаются только при накоплении глобальных сумм. Решением данной проблемы может служить внедрение технологии «Ситуационный центр», позволяющей оперативно контролировать процесс поступления страховых взносов, размер задолженности страхователей и представление отчетности отделениями ПФР по 15 контрольным показателям. Решением проблем такого рода можно предложить технологию ситуационного центра «Эталон», т.к. данная технология уже была внедрена во многих структурных подразделениях ПФР. Эта технология позволит анализировать задолженность по отдельным видам хозяйств (по РМ наибольшая задолженность наблюдается в сфере строительства и сельского хозяйства) и позволят поставить эти категории плательщиков на особый контроль.

Подводя итог анализа функционирования ИТ-инфраструктуры мы отметили, что общая структура отвечает всем требованиям современной организации, это контроль, масштабируемость, гибкость, бесперебойная работа, безопасность, скорость изменений, прозрачность, управляемость, согласованность. Все эти требования выполняются на главных центральных подразделениях ПФР, а по структурным частям фонда они до сих пор не распространены. Подразделение Саранской области недостаточно автоматизирована, наблюдаются частые сбои. Все риски и проблемы необходимо решать, и основным решением являются автоматизация документооборота и внедрение новых электронных сервисов на базе официального сайта государственных услуг.

#### **Использованные источники:**

1. Новая форма РСВ-1 ПФР [Электронный ресурс] // пост. Правления ПФР от 16.01.2014 № 2п/Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – Режим доступа:  
URL:<http://www.garant.ru/article/531354/> (дата обращения 12.05.2014).
2. О Пенсионном фонде РФ [Электронный ресурс] Официальный сайт ПФР – Режим доступа: URL:<http://www.pfrf.ru>
3. ИТ в органах государственной власти [Электронный ресурс] Интернет издание о высоких технологиях 2012г. – Режим доступа:
4. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/gov2012/int/pfrf/>
5. Годовой отчет ПФР за 2013год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://mszn27.ru/sites/files/mszn/files/65dbedada799aa90a38f.pdf>
6. Статья: Единый портал государственных услуг . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>
7. Официальный сайт государственных услуг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru)
8. Система оперативного управления «Эталон». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sis-it.pro/products/>

9. ОПФР по РК /Новости /«Ситуационный центр Отделения ПФР по РК помогает отслеживать должников» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dk.ru/firms/98721182/news/236836106#ixzz31HtTgkaI>

*Голиков С. Д.*

*студент*

*Паламарь Е.С.*

*студент*

*Бердинцев А.К., д.э.н.*

*научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **ВЛИЯНИЕ ОЛИМПИАДЫ В СОЧИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ**

Олимпиада «Сочи-2014» - важное международное событие не только для России, но и для всего мира. XXII Олимпийские зимние игры проходили с 7 по 23 февраля 2014 года, подготовка к ним может быть разделена на несколько этапов:

**Предолимпийский этап**, который в свою очередь тоже подразделяется на 2 подэтапа (отбор кандидатов на проведение Олимпийских игр и подготовка к их проведению после выбора столицы Игр). Данный этап занимает в среднем 9 лет<sup>93</sup>.

Во время выбора страны и столицы Олимпийских игр государство несет определенные издержки, такие как :

- Подготовка документов для подачи заявки
- Оплата членского взноса за рассмотрение заявки
- Подготовка и организация мероприятий по популяризации идеи проведения Олимпийских игр среди местного населения и за границей
- Расходы Заявочного комитета на подготовку Заявочной книги
- Реклама страны и города-кандидата за границей
- Развитие инфраструктуры и подготовка к визиту Оценочной комиссии МОК

Также страна получает определенные выгоды:

**Во-первых**, повышается престиж страны на мировой арене, **во-вторых**, повышается возможность знакомства со страной и городом-претендентом для населения других стран. **В-третьих**, и самое главное: происходит повышение привлекательности страны и города в глазах мирового бизнеса и инвестиционной активности страны и города проведения Игр.

<sup>93</sup>«Олимпийский деловой цикл» Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин (Статья опубликована в Экономическом вестнике Ростовского государственного университета - том 6, №3, 2008)



Если говорить о подэтапе подготовки к Олимпийским Играм, то необходимо отметить такие издержки для страны как:

- Организационные расходы (административные расходы, церемонии открытия и закрытия Игр, церемонии награждений...)
- расходы на новые здания и постройки, необходимые для проведения Игр, систем связи и коммуникаций
- Расходы на строительство новых дорог
- Расходы на строительство и ремонт туристических баз

И такие выгоды как:

- продажа прав на телевизионные трансляции
- поддержка спонсоров
- лицензирование
- продажа билетов
- рост количества туристов
- продажа и реклама продукции

После окончания подготовительного этапа наступает **олимпийский этап**, который длится значительно меньше (в среднем 1 месяц), но не является менее важным для страны<sup>94</sup>.

Расходы страны в это время состоят из:

- обеспечения безопасности
- размещения и питания спортсменов
- организации развлекательных мероприятий
- ограничение движения транспорта и работы промышленных предприятий

А прибыль приносят:

- рост потока туристов
- трансляция по TV спортивных мероприятий
- продажа билетов
- продажа сувенирной продукции
- обмен валют
- оборот гостиничного бизнеса
- расходы спортсменов и гостей Игр

За этим этапом идет **постолимпийский этап**, который длится около 1 года<sup>95</sup>. Этот этап заслуживает особого внимания, т.к. существует два его возможных сценария: запустение или использование олимпийских объектов. Правильно выработанная стратегия последующего использования инфраструктуры Олимпиады может привести к получению выгоды от проведения олимпиады и улучшить экономику страны. К чему могут

<sup>94</sup> «Олимпийский деловой цикл» Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин (Статья опубликована в Экономическом вестнике Ростовского государственного университета - том 6, №3, 2008)

<sup>95</sup> «Олимпийский деловой цикл» Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин (Статья опубликована в Экономическом вестнике Ростовского государственного университета - том 6, №3, 2008)



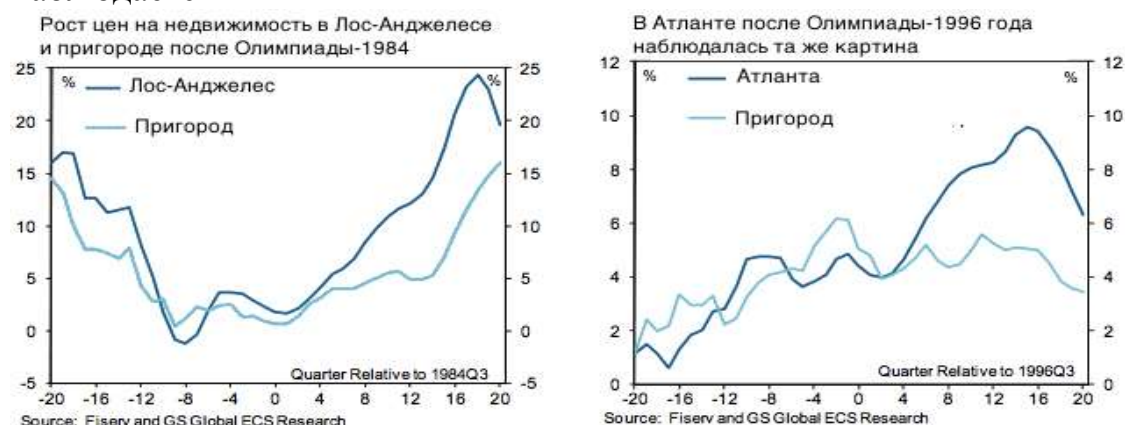
добавиться проведение различных мероприятий на спортивных объектах олимпиады, продолжение продажи сувенирной продукции и обслуживание большого потока туристов.<sup>96</sup>

Сегодня идет постолимпийский этап олимпийских игр «Сочи – 2014», и экономисты уже оценивают результаты проведения Олимпиады и делают прогнозы на будущее. Согласно официальным данным на проведение олимпиады было потрачено 214 млрд. рублей.

Обеспокоенность вызывает депрессивное развитие экономики РФ после завершения олимпиады, что привело к падению рубля. Однако аналитики утверждают, что это следствие общей нестабильной ситуацией в мировой экономике. Олимпиада подтолкнула российскую экономику вперед, поскольку, подготовка к сочинской олимпиаде дала рост таким сферам, как туризм, строительная индустрия (металлопрокат, цемент). За 2013 год инвестиции в российскую экономику выросли на 70%. Поэтому ожидать ухудшения экономики страны, дефолта и других ЧП не стоит<sup>97</sup>.

Используя опыт проведения Олимпийских Игр другими странами, можно выявить некоторые закономерности и определить, что они влекут за собой. Во-первых, **Игры полезны для рынка недвижимости**. В столице Игр улучшается инфраструктура, появляются новые спортивные сооружения и он становится более привлекательным для иностранцев и граждан страны. Соответственно цены на недвижимость здесь возрастают.

Этот эффект, например, проявился в Лос-Анджелесе и Атланте, где Игры прошли в 1996 году. Цены незначительно растут в первый год после игр, затем быстро ускоряются на второй и третий год. Такой же процесс наблюдается

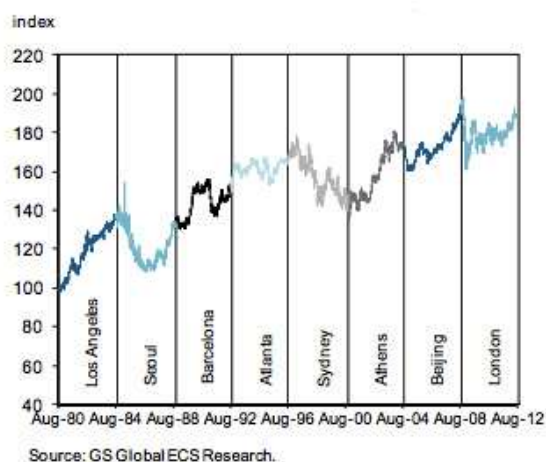


(График: Рост цен на недвижимость в Лос-Анджелесе и Атланте после проведения Олимпиад, <http://www.interfax.by/article/1147774>)

<sup>96</sup> «Издержки и выгоды олимпийских игр» Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин (Статья опубликована в журнале «Общественные науки и современность», 2010)

<sup>97</sup> Информационное агентство "Рассвет" [http://rassvet-info.ru/events/rossiya/krizis-sochi.html#\\_\\_-2014](http://rassvet-info.ru/events/rossiya/krizis-sochi.html#__-2014)

Также Олимпийские игры способствуют укреплению курса национальной валюты принимающей страны. В реальном выражении валюты укрепляются благодаря расходам на проведение Игр.



(График: Изменение национальной валюты после проведения Олимпиад в разных странах, <http://www.interfax.by/article/1147774>)

Во время Олимпиады страна как бы экспортирует свои услуги, это положительно сказывается на счете текущих операций и поддерживает ее валюту<sup>98</sup>. Что с объективной последовательностью должно произойти и в нашей стране в соответствии с улучшением ситуации в мировой экономике.

В этом году ожидается, что ВВП увеличится на 1,5-1,8 процента, тогда как ранее планировался рост на три процента. Однако Банк России дал оценку, что положительный вклад сочинской Олимпиады в российскую экономику составит 0,3 процентного пункта ВВП.

Кроме того согласно исследованиям ЦБ, в краткосрочной перспективе мы получили доходы от Олимпиады 1,5 млрд руб. В долгосрочной перспективе произойдет приток инвестиций в страну и столицу Олимпийских игр, что благоприятно скажется на российской экономике. Более того, уже утверждена программа использования олимпийских объектов: на центральном стадионе на 40 000 мест в Сочи (на котором проводились церемонии открытия и закрытия соревнований) будут проводить спортивные мероприятия (например, чемпионат мира по футболу в 2018 году), а также другие массовые мероприятия, в том числе концерты. Конькобежный центр перепрофилируют в выставочный центр, из медиацентра сделают торгово-развлекательный центр с гостиницей, а из медиадеревень отель на 324 номера и жилые дома на 4200 квартир. Если говорить о частных инвесторах, то некоторые из них отдадут государству свои объекты бесплатно. Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) Искандара Махмудова решила безвозмездно передать малую

<sup>98</sup> <http://www.interfax.by/article/1147774>

ледовую арену "Шайба" в Сочи на семь тысяч мест. Структуры Владимира Потанина таким же образом избавятся от комплекса зданий Российского международного олимпийского университета. Объекты перейдут Росимуществу.

В результате последующего использования все построенные для Олимпиады объекты окупятся и начнут приносить прибыль, улучшенная инфраструктура уже является большим плюсом как для данного региона, так и для страны в целом, обеспечивая огромный туристический поток. Большинство экономистов заявляют, что прошедшая олимпиада положительно влияет на Российскую экономику. Россия в результате проведения сочинской Олимпиады подняла свой авторитет на мировой арене. И есть прогнозы, что в скором времени отдыхать в Сочи будет престижнее, чем в Турции или Египте<sup>99</sup>.

#### **Использованные источники:**

1. «Олимпийский деловой цикл» Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин (Статья опубликована в Экономическом вестнике Ростовского государственного университета - том 6, №3, 2008)  
[http://rsfdgrc.hse.ru/data/519/730/1238/OlympicBusinessCycle%20Nureev\\_Markin.pdf](http://rsfdgrc.hse.ru/data/519/730/1238/OlympicBusinessCycle%20Nureev_Markin.pdf)
2. «Издержки и выгоды олимпийских игр» Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин (Статья опубликована в журнале «Общественные науки и современность», 2010)  
[https://www.hse.ru/data/2010/01/19/1229090028/OG\\_Cost\\_Benefit\\_Analysis\\_\(Nureev\\_Markin\).pdf](https://www.hse.ru/data/2010/01/19/1229090028/OG_Cost_Benefit_Analysis_(Nureev_Markin).pdf)
3. <http://newsru.com/russia/05feb2014/so4i2bad.html>
4. Информационное агентство "Рассвет"  
<http://rassvet-info.ru/events/rossiya/krizis-sochi.html#> -2014
5. <http://www.interfax.by/article/1147774>

---

<sup>99</sup> <http://lenta.ru/news/2014/02/18/cbr/>

*Голиков С. Д.  
студент*

*Паламарь Е. С.  
студент*

*Абанина И. Н.  
научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **ПРИСОЕДИНЕНИЕ КРЫМА К РФ. ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ**

Как известно, 18 марта 2014 года в Крыму прошел референдум, по результатам которого Крым вошел в состав РФ. Это, безусловно, вызвало широчайший общественный резонанс. Появились как сторонники этого присоединения, так и противники. Я же вижу целью настоящей работы разобраться в том, какие возможности появляются перед Россией в связи с вхождением в ее состав нового региона, а так же оценить угрозы.

Прежде всего, хотелось бы поговорить об опасностях. Итак, на настоящий момент есть уже некоторый подитог присоединения Крыма и Севастополя. Уже было подсчитано, что присоединение стоило российскому финансовому рынку \$179 млрд. за первый месяц нахождения Крыма в составе РФ. Так же известно, что США и Европа вводят санкции против РФ. Многие экономисты отмечают, что присоединение Крыма потребует инвестиции, которые могут быть оценены примерно в \$3 млрд. ежегодно.

Теперь разберем угрозы подробнее и оценим степень их опасности для России. Как уже было отмечено, финансовый рынок встретил вхождение Крыма в состав РФ болезненно и потерял почти \$180 млрд. Эта цифра складывается из оттока капитала в \$33,5 млрд, падения капитализации отечественных компаний на \$82,7 млрд на родине и на \$62,8 млрд за рубежом, сообщает РБК.

Помимо этого Запад ввел санкции против России, и, несмотря на то, что ряд экономистов говорит, что это является для РФ даже благом, другие не считают, что подобные меры сулят для России что то хорошее. Этот фактор, на мой взгляд, может стать как угрозой, так и возможностью для России. Важно выстроить правильную политику в отношении принимаемых санкций. Однако, эта тема заслуживает написания отдельной работы и не будет подробно рассмотрена в рамках этого доклада.

Важным фактором, формирующим негативное отношение экономистов к присоединению новых территорий является осознание того, что Крым обойдется бюджету РФ примерно в 30 млрд долларов до 2025 года, то есть около 3 млрд долларов ежегодно. Сейчас ежегодный дефицит бюджета Крыма около 1 млрд долларов, - отмечают критически настроенные эксперты. При этом в бюджете изначально отсутствуют многие нужные расходы на поддержание и развитие инфраструктуры полуострова, которая

за годы украинской власти обветшала. Отсюда и берется цифра 3 млрд долларов ежегодных дотаций.

Однако если есть риски в присоединении Крыма и Севастополя, то, очевидно, должны быть и возможности, ради которых это присоединение и было осуществлено.

Геополитическое преимущество России после присоединения Крыма очевидно, поэтому подробно я бы на этом останавливаться не стал. Однако с геополитическим фактором в данном контексте тесно связан экономический. В Крыму располагается база российского Черноморского флота. Помимо официальной суммы 100 млн долларов в год за базу и проход через Керченский пролив, Россия предоставляла Украине скидки на газ в размере 30%, а так же была вынуждена платить пошлины на поставки на базу Черноморского флота. Если посчитать, сколько Россия будет экономить, то получится около 5 млрд долларов в год. Уже одна эта экономия оправдывает присоединение Крыма. Уместно сказать, что расчет произведен исходя из того, что Украина будет закупать российский газ в тех же объемах, что и до революции, что кажется не слишком правдоподобным.

Если изучить экономический потенциал полуострова, то можно утверждать: ситуация совсем не такая печальная, какой ее представляют. Крым может стать если и не регионом-реципиентом, то уж точно не регионом-донором. Владимир Мау отмечает, что экономика Крыма характеризуется двумя важными особенностями - "во-первых, она диверсифицированная, а во-вторых, там очень развит малый и средний бизнес". По мнению Мау, малый и средний бизнес создает неплохую основу для развития крымской экономики, которую нужно грамотно использовать.

Эксперты считают, что интеграция с Россией даст толчок туризму в регионе, одной из основных экономических отраслей. Так, по мнению председателя Постоянной комиссии Верховной Рады АРК по санаторно-курортному комплексу, туризму и предпринимательству Алексея Черняка, несмотря на то, что в прошлом году количество российских туристов составило всего 30% от общего количества отдыхающих, их взнос в денежную копилку автономии превысил 50%. «Вхождение Крыма в состав России даст мощный импульс развитию курортов, их круглогодичной работе, увеличению рабочих мест и повышению заработной платы работников здравниц», – подчеркнул Алексей Черняк. Южный берег Крыма уникальное туристическое место. Он расположен на широте Лазурного Берега во Франции и Италии, но длительность курортного сезона здесь может быть длиннее, чем в более южных местах Средиземноморья. Секрет – в Крымских горах, которые прикрывают его от северных и северо-западных ветров.

Эксперты говорят и о возможной экономии при строительстве новых веток газопровода «Южный поток», если его часть пройдет по суше или по мелководью Крымского. Помимо этого Крым обладает весьма приличными



запасами шельфового газа (оцениваются в 1,5–3,2 трлн кубометров, что сопоставимо с сахалинскими запасами), что сделало бы Крым невероятно привлекательным активом практически для любой европейской страны.

Подводя итог сказанному, хочу отметить, что перед Россией открылись широчайшие возможности в связи с присоединением Крыма, однако эти возможности необходимо должным образом использовать для получения экономических и политических дивидендов. В противном же случае применяемые к России санкции США и Евросоюза окажут намного более негативное влияние на российскую экономику.

#### **Использованные источники:**

1. <http://expert.ru/expert/2014/12/pugayut-a-tyi-ne-bojsya/>
2. <http://mir24.tv/news/economy/10108163>
3. <http://expert.ru/2014/03/6/dopolnitelnyij-kozyir-v-geopoliticheskoy-igre/>
4. <http://www.regnum.ru/news/polit/1784168.html>

*Голиков С. Д.*

*студент*

*Рябченко Л.И.*

*научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

### **КОЛЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБОРОТА ЦЕННЫХ БУМАГ**

В последние годы в России наблюдается стремительный рост вложений активов в ценные бумаги, что получило название секьюритизации. Секьюритизация является сильной стороной российской финансовой системы - по этому показателю наша страна стоит на 3 месте в мире<sup>100</sup>.

В связи с происходящими процессами глобализации возрастает объем трансграничных операций с ценными бумагами. Присутствие в отношениях, связанных с выпуском и обращением ценных бумаг, иностранного элемента неизбежно ставит вопрос о выборе применимого права – главный вопрос науки международного частного права.

При этом существующее национальное (в том числе, российское) законодательство не в состоянии обеспечить должное регулирование международного обращения ценных бумаг: сказывается недостаток, а порой и отсутствие норм, которые бы регулировали соответствующие отношения.

Существует два вида ценных бумаг: эмиссионные и неэмиссионные. Различия между эмиссионными и неэмиссионными ценными бумагами отражаются на их коллизионном регулировании.

---

<sup>100</sup> См.: Российская финансовая система отстала от развитых стран // РБК daily. – 1 ноября 2012 г. – № 208 (1493). – С. 8.



Неэмиссионные ценные бумаги (вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты и др.), как правило, существуют в документарной форме и существенное значение для них имеет материальный носитель, его форма и реквизиты.

Поскольку большинство неэмиссионных ценных бумаг по своей правовой природе приближены к вещам, к обороту указанных ценных бумаг, должны применяться общие коллизионные нормы вещного права (то есть закон места нахождения вещи, который будет определяться по праву местонахождения самой ценной бумаги).

Однако среди неэмиссионных ценных бумаг можно выделить так называемые денежные ценные бумаги – это вексель и чек. Они стали предметом детальной международной унификации – по вопросам их обращения были, в частности, приняты Женевские вексельные (1930 год) и чековые (1931 год) конвенции. Основное содержание Конвенций – унифицированные коллизионные нормы.

Поскольку в Российской Федерации регулирование трансграничных вексельных отношений не предусмотрено, они должны регулироваться общими правилами об односторонних сделках (ст. 1209, 1217 ГК РФ), а также положениями Женевских вексельных конвенций, участницей которых Россия является. Расчеты с применением чека регулируются ст. ст. 877 – 885 ГК РФ. Коллизионное регулирование вопросов чекового права отсутствует. Ситуация также осложняется тем, что Россия не участвует в Женевских чековых конвенциях.

К эмиссионным ценным бумагам относятся акции, облигации, опционы эмитента, депозитарные расписки и др. Эмиссия ценных бумаг традиционно регулируется правом государства, на территории которого они были выпущены.

Говоря об обращении эмиссионных ценных бумаг, следует различать право на ценную бумагу и права, которые предоставляются владельцу данной ценной бумаги.

Передача ценных бумаг, как правило, осуществляется путём заключения международных сделок. В данной ситуации решающее значение имеет принцип автономии воли сторон.

Вещные же права на эмиссионные ценные бумаги (право собственности, его содержание, осуществление и защита) переходят от одного лица к другому в соответствии с законом местонахождения ценной бумаги, которое определяется по месту ведения реестра юридического лица – эмитента (для бездокументарных ценных бумаг) или по месту нахождения сертификата ценной бумаги (для документарных ценных бумаг). Переход прав, составляющих содержание эмиссионной ценной бумаги (имущественные, обязательственные, корпоративные и иные права), от

одного лица к другому должен подчиняться личному закону юридического лица – эмитента<sup>101</sup>.

Эмиссионные ценные бумаги могут находиться не только в непосредственном, но и в опосредованном владении.

В отличие от непосредственного владения, при косвенном (опосредованном) держании между эмитентом ценных бумаг и инвестором оказываются один или несколько посредников, которыми чаще всего выступают депозитарии. В настоящее время наибольшее распространение получило применение к таким отношениям права местонахождения прямого (непосредственного) посредника, на счетах которого зафиксированы права на ценную бумагу (PRIMA)<sup>102</sup>. Однако в договоре об открытии и ведении счета в ценных бумагах стороны могут договориться об ином. На международном уровне принцип PRIMA получил закрепление в Гаагской конвенции о праве, применимом к определенным правам на ценные бумаги, находящиеся у посредника, принятой 13 декабря 2002 года. Вступление Конвенции в силу пока остаётся под вопросом.

В заключение необходимо отметить, что отсутствие коллизионных норм о праве, применимом к трансграничному обращению ценных бумаг, – серьезный недостаток отечественного законодательства. Поэтому необходимо разработать систему специальных коллизионных норм, которые бы определяли выбор применимого к таким отношениям права. Указанные нормы могут быть включены в раздел VI части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ // СЗ РФ. – 03.12.2001. – № 49. – ст. 4552.
2. Российская финансовая система отстала от развитых стран // РБК daily. – 1 ноября 2012 г. – № 208 (1493).
3. Пузырева Е.Н. Правовое регулирование трансграничного обращения ценных бумаг. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2012.
4. Ерпылёва Н.Ю., Клевченкова М.Н. Коллизионное и материальное регулирование обращения ценных бумаг: частноправовые аспекты // Законодательство и экономика. – 2009. – № 6. – С. 52 – 69.

---

<sup>101</sup> См.: Пузырева Е.Н. Правовое регулирование трансграничного обращения ценных бумаг. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2012. – С. 10.

<sup>102</sup> См.: Ерпылёва Н.Ю., Клевченкова М.Н. Коллизионное и материальное регулирование обращения ценных бумаг: частноправовые аспекты // Законодательство и экономика. – 2009. – № 6. – С. 52 – 69.

*Голиков С. Д.  
студент  
Цвенгер Д.С.  
студент  
Гайнутдинов Т.Р.  
студент  
Нуреев Р. М.  
научный руководитель*  
**Факультет Международных экономических отношений  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва**

## **БЮДЖЕТНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС ОПЕРАЦИЙ ПО ПОСТУПЛЕНИЮ ОБРАЩЕННОГО В ДОХОД ГОСУДАРСТВА ИМУЩЕСТВА**

На сегодняшний день в белорусском бюджетном законодательстве и финансовом праве закреплены разные позиции в отношении операций по безвозмездному и безвозвратному поступлению и передаче конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.

Белорусский законодатель пошел по пути официального признания данных операций бюджетными. Так, с 2012 года они отражаются в доходной (по подразделу 3244806 бюджетной классификации доходов бюджетов) и расходной (по параграфу 935 функциональной классификации расходов бюджетов) частях<sup>103</sup> республиканского бюджета.

Безвозмездным и безвозвратным поступлениям сектору государственного управления конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества фактически на законодательном уровне был придан правовой статус доходов бюджета, а точнее доходов республиканского бюджета.

Следует отметить, что такая ситуация стала закономерным следствием принимаемых еще с конца 1998 года попыток Президента и Правительства упорядочить организационно-правовой механизм внутригосударственного оборота обращенного в доход государства имущества и последовательно подвести данные операции под режим бюджетно-правового регулирования. С 2001 по 2011 гг. частично бюджетно-правовое регулирование было распространено только на расходные операции по безвозмездной передаче организациям, финансируемым из республиканского бюджета, конфискованного и другого обращенного в установленном порядке в доход государства имущества. В законодательстве закреплялось, что такая передача осуществляется в счет плановых ассигнований по

---

<sup>103</sup> О внесении дополнений и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 декабря 2008 г. N 208 : Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 12 августа 2011 г. N 75 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

соответствующим статьям расходов республиканского бюджета (ведомственной и экономической (предметной) бюджетным классификациям). Соответствующие операции по поступлению обращенного в доход государства имущества стали подвергаться бюджетно-правовому регулированию только с 2012 года.

Закрепление белорусским законодателем за данными операциями юридического статуса доходов бюджета (республиканского бюджета), с одной стороны, соответствует изложенным Международным Валютным Фондом в руководстве по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере рекомендациям, и, безусловно, способствует сближению, согласованности отечественного законодательства с «мягким» правом (soft law) международных финансовых организаций. Это особенно актуально в условиях развития интеграционных и глобализационных тенденций на постсоветском пространстве.

Однако, с другой стороны, этот шаг законодателя вступает в противоречие с доктринальным представлением о доходах бюджета и государственных доходах (далее – госдоходах) в целом. Дело в том, что в белорусской науке финансового права, согласно ее постулирующим положениям, доходами бюджета, как и госдоходами в целом, являются исключительно денежные средства, мобилизованные в результате финансовой деятельности государства в государственные централизованные и государственные децентрализованные фонды. Безвозмездные и безвозвратные поступления государству не признаются госдоходами, а значит, и доходами бюджета.

Таким образом, на сегодняшний день в Беларуси сложилась ситуация, когда в бюджетном законодательстве и финансовом праве закреплены не согласующиеся между собой подходы к определению юридического статуса операций по безвозмездному и безвозвратному поступлению конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.

Необходимость примирения, гармонизации и унификации позиций белорусской науки финансового права и бюджетного законодательства по данному вопросу очевидна. Перед учеными и практиками стоит непростая задача. Каким будет ее решение, покажет время.

Однако уже сейчас есть основания полагать, что одним из возможных решений обозначенной задачи будет признание белорусской наукой финансового права за безвозмездными и безвозвратными поступлениями государству правового статуса госдоходов, соответственно и доходов бюджета. Необходимым условием этого должна стать работа по ревизии.

Анализ имеющихся научных юридико-финансовых представлений о госдоходах, исторических предпосылок формирования этой правовой категории показал, что понятие этого явления выведено в науке финансового права с опорой на логико-гносеологическую и концептуально-

методологическую производность данной правовой категории от экономического понятия госфинансов, сформулированного еще в недрах советского учения о госфинансах.

Однако состояние госфинансов на современном этапе их развития на постсоветском пространстве в условиях смешанной экономики советское учение о госфинансах не характеризует. Это делает экономика общественного сектора (public economics, public sector economics), новые теории госфинансов (public finance), базирующиеся на постулатах макроэкономики – науки, заменившей собой политэкономию, частью которой было советское учение о госфинансах.

Названные экономические науки, помимо изучения известных советскому учению о госфинансах процессов первичного распределения сектором государственного управления национального дохода и перераспределения доходов других секторов, своим предметом также имеют процесс перераспределения (аллокации) государством имущества других секторов. Именно данный макроэкономический процесс и отражается в операциях по безвозмездному и безвозвратному поступлению государству и передаче конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.<sup>104</sup> Эти экономические науки формулируют экономическое понимание госфинансов в условиях смешанной национальной экономики, структура которой на территории современной Беларуси начала формироваться с 90-х годов XX века, с отходом от социализма.

Таким образом, положения именно этих экономических наук должны сыграть роль логико-гносеологической и концептуально-методологической экономической опоры в деле обновления научных финансово-правовых представлений о госдоходах на современном этапе их развития. Данное даст новый импульс развития одной фундаментообразующих категорий науки финансового права. Применительно к обозначенной в настоящей статье тематике, данное также позволит решить проблему унификации позиций белорусской науки финансового права и бюджетного законодательства и сформировать единообразный подход к бюджетно-правовому статусу операций по безвозмездному и безвозвратному поступлению конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.

#### **Использованные источники:**

1. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов : учеб. для студентов вузов. М. : Аспект Пресс, 1996.

---

<sup>104</sup> Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов : учеб. для студентов вузов. М. : Аспект Пресс, 1996.



2. О внесении дополнений и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 декабря 2008 г. N 208 : Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 12 августа 2011 г. N 75 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

*Голиков С. Д.*

*студент*

*Джагитян Э. П.*

*научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА FOREX В РОССИИ**

В последнее время в России идет активное развитие рынка Forex. Сегодня рынок Forex предоставляет обилие возможностей для заработка, но до сих пор есть существенные пробелы в правовом регулировании этого рынка, что создает определенные сложности в его работе. Специализированного законодательства по регулированию отношений при торговле на рынке Forex в России на данный момент не существует.

Среди основных проблем, которые можно обозначить – это полнейшая незащищенность простых людей, которые решили на свой страх и риск инвестировать в валютный рынок. В настоящий момент основными проводниками в мир валютных спекуляций являются специализированные брокерские компании. Если возникает конфликт интересов между компанией и частным трейдером, то защитить его права практически невозможно.

Отсутствие четкой регламентации в деятельности валютных брокеров и дилеров, касательно операций проводимых частными трейдерами, дает широчайший простор для откровенно мошеннических действий со стороны нечистоплотных предпринимателей. И такое происходит в то время, когда наше правительство планирует создать в России еще один мировой финансовый центр!<sup>105</sup>

Операции по обмену валют носят, сугубо финансовый характер, и подлежат регулированию государством, характеристики которого зависят от юрисдикции, где проводятся операции.

Интересно, что само по себе оказание «услуг валютного дилинга на FOREX» нигде не подпадает под лицензирование. Этот вид операций, обычно, рассматривается в более широком смысле (операции с иностранной валютой; операции с фьючерсами; игорные операции), в соответствии с чем

---

<sup>105</sup> [Форекс-блог - [http://forexblog.ucoz.ru/news/zapret\\_na\\_foreks\\_v\\_rossii\\_uzhe\\_bлизok/2010-11-15-7](http://forexblog.ucoz.ru/news/zapret_na_foreks_v_rossii_uzhe_bлизok/2010-11-15-7)]



и подлежат (или не подлежат) государственному надзору и регулированию.

Совершенно очевидно, что операции на рынке Forex могут попадать под некоторые положения законодательства о валютном контроле. Данные положения могут различаться в зависимости от страны.

В странах с сильными валютами (евро, доллар) валютный контроль как мера регулирования вообще отсутствует. В странах с неконвертируемой (или ограниченно конвертируемой) валютой, наоборот, все операции с инвалютами сильно ограничиваются, что, напрямую препятствует организации валютного дилинга.<sup>106</sup>

Чем ближе 2013г., тем более актуальной и обсуждаемой становится тема будущего Forex в России. Причина - принятие Министерством финансов РФ долгожданного закона о регулировании валютного рынка. Закон обещает быть строгим, но справедливым. 13 сентября в Санкт-Петербурге прошла конференция "Регулирование валютного рынка. Ожидания и практика", на которой собрались крупные российские игроки рынка Forex, а также представители бирж.

Больших противоречий в ходе обсуждения изначально не ожидалось. Позицию властей понять несложно: рынок Forex крайне привлекателен для трейдеров, но они часто отдают предпочтение мелким дилинговым центрам, зарегистрированным за рубежом, потому что те предлагают лучшие условия для торговли. Россия же в результате недополучает миллиарды рублей налогов, которые оседают в офшорах. Поэтому биржи намерены развивать направления, связанные с торговлей валютными парами. Крупные брокеры также заинтересованы в принятии закона, так как он отсеет мелкие компании: основное требование к форекс-брокерам касается начального капитала, он должен составлять не менее 35 млн руб.<sup>107</sup>

Каких же изменений следует ожидать после формирования законодательной базы и создания регулирующего органа в России? Отвечая на этот вопрос, ведущие российские специалисты делают следующие предположения.

Во-первых, с появлением государственного регулирования размер кредитного плеча будет, скорее всего, законодательно ограничен. С одной стороны, это позволит уменьшить риски, сопровождающие деятельность трейдеров, а с другой стороны, будут существенно увеличены маржинальные требования, что повлечет за собой установление более высоких требований к трейдерам с позиции их профессионализма и финансовых возможностей. Необходимо признать, что это будет первым существенным шагом на пути к формированию цивилизованного рынка Forex.

Во-вторых, будет контролироваться механизм обеспечения клиентов

---

<sup>106</sup> [Официальный сайт Форекс университета - <http://forex-universitet.ru/регулирование-foreкс-игра>]

<sup>107</sup> [Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг - <http://quote.rbc.ru/topnews/2012/09/20/33771788.html>]

потоком достоверных котировок. Государственное регулирование должно гарантировать поступление котировок от крупнейших мировых банков, таких как Bank of America, JPMorgan Chase, Deutsche Bank и др.

В-третьих, будет контролироваться деятельность компаний-разработчиков программного обеспечения для рынка Forex, поскольку программные продукты в этой сфере – это важнейший инфраструктурный элемент, от эффективности функционирования которого зависит деятельность всех участников рынка.

Таким образом, государственное регулирование рынка Forex в России неизбежно. Совершенно очевидно, что это необходимый шаг на пути к формированию цивилизованного рынка Forex, на котором его участники будут полностью защищены от произвола недобросовестных компаний.

#### **Использованные источники:**

1.Форекс-блог

[http://forexblog.ucoz.ru/news/zapret\\_na\\_foreks\\_v\\_rossii\\_uzhe\\_bлизok/2010-11-15-7](http://forexblog.ucoz.ru/news/zapret_na_foreks_v_rossii_uzhe_bлизok/2010-11-15-7)

2.Официальный сайт Форекс университета - <http://forex-universitet.ru/регулирование-форекс-игра>.

3.Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг - <http://quote.rbc.ru/topnews/2012/09/20/33771788.html>.

*Голиков С. Д.  
студент*

*Джагитян Э. П.  
научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

### **ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СТРАНЫ**

Одним из важных факторов формирования благоприятных макроэкономических условий развития страны, является обеспечение эффективного управления государственным и муниципальным долгом. На каждом этапе управления государственным и муниципальным долгом решаются специфические задачи, так завершающим этапом управления является контроль за законностью и обоснованностью государственных и муниципальных заимствований и эффективностью использования заимствованных средств, а также контроль за привлечением ресурсов на максимально выгодных условиях.

В сфере управления государственным (муниципальным) долгом можно сформулировать следующие проблемы:

- законодательно не закреплено понятие эффективности управления государственным и муниципальным долгом;

- нет единых критерий и единых показателей измеряющих эффективность управления государственным и муниципальным долгом на всех уровнях власти;
- нет методик оценки влияния долга на бюджет и денежное обращение страны, инвестиционный процесс;
- не определен «благоприятный» уровень государственного муниципального долга, стимулирующий благосостояние и макроэкономический рост страны (следует учитывать, что наращивая долг, государство берет на себя дополнительные риски, связанные с высокой степенью волатильности национальной валюты, обусловленной существенной зависимостью российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры, которые при обострении кризисных явлений в мировой экономике, снижении цен на нефть, колебаниях курсов валют могут привести к ухудшению условий заимствований (в частности, повышению процентных ставок), росту стоимости обслуживания долга);
- недостаточно четко прописаны меры ответственности за нарушение законодательства в сфере управления государственным (муниципальным) долгом;
- нет аналитических данных о степени доверия кредиторов, населения к заемной деятельности государства.

Обозначенные выше проблемы в сфере управления государственным (муниципальным) долгом в Российской Федерации требуют совершенствования нормативной правовой базы, направленные на повышение эффективности управления государственным (муниципальным) долгом.

В современных условиях механизм управления государственным (муниципальным) долгом должен быть направлен на обеспечение условий модернизации российской экономики, в связи с чем необходимо создать единую систему управления государственным долгом Российской Федерации, которая обеспечит проведение централизованной и долгосрочной политики управления обязательствами и государственными заимствованиями, что позволит принимать оперативные меры по предупреждению и преодолению долговых кризисов.

В современной экономической литературе имеется много различных, порой противоречивых, подходов к определению понятия «эффективность управления государственным и муниципальным долгом», для устранения существующих коллизий и научных дискуссий в области определения эффективности управления государственным (муниципальным) долгом необходимо законодательно закрепить данное понятие, а также определить критерии и показатели, измеряющие эффективность управления государственным и муниципальным долгом, единые на всех уровнях власти.

Сегодня в условиях внедрения бюджетирования ориентированного на результат важно разработать методики, позволяющие оценить влияние

государственного долга на бюджет, денежное обращение и инвестиционный процесс.

По нашему мнению, данные методики должны удовлетворять следующим требованиям:

1. целесообразности;
2. преемственности и непротиворечивости;
3. логической стройности;
4. полноте и детализации;
5. единой терминологической базе.

Используя данные методики и учитывая все возможные риски, необходимо определить «благоприятный» уровень государственного (муниципального) долга стимулирующий развитие и благосостояние страны, а анализ статистических данных о степени доверия кредиторов к финансовой деятельности государства позволит своевременно принимать меры по оздоровлению в сфере эффективности и результативности управления государственным и муниципальным долгом. Эффективная система управления создаст более благоприятные условия для осуществления политики оптимизации долговой нагрузки на экономику страны и укрепит доверие кредиторов.

Указанные выше мероприятия, по нашему мнению, создадут условия для эффективного и результативного управления государственным (муниципальным) долгом в Российской Федерации, что приведет к модернизации российской экономики, развитию высокотехнологичных, инновационных секторов.

#### **Использованные источники:**

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы: Учебник 2-е издание. – М. – ИД «Инфра-М» - 2010.
2. <http://www.ach.gov.ru/ru/expert/before/>

*Голиков С. Д.  
студент*

*Паламарь Е. С.  
студент*

*Дуброва М. В.  
научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**

«Финансовая культура в современном, развитом и быстро меняющемся мире стала жизненно необходимым элементом в системе навыков и правил поведения»<sup>108</sup>.

Достаточно высокий уровень финансовой грамотности, с одной стороны, способствует притоку денежных средств в экономику страны, что укрепляет ее финансовую стабильность. С другой стороны, грамотный потребитель финансовых услуг лучше защищен от мошенничества в области финансов, так как хорошо разбирается в особенностях предлагаемых финансовых продуктов.

Недостаток грамотности приводит к снижению финансовой активности. Спрос на финансовые услуги растет по мере роста денежных доходов населения, но приход на рынок людей с низкой финансовой грамотностью может создать проблемы для работы финансовых рынков.

Не смотря на то, что сами участники рынка непосредственно заинтересованы в росте финансовой грамотности населения, немногие из них делают что-либо для ее повышения. Основным барьером является то, что игроки не заинтересованы в том, чтобы за свои деньги создавать общественное благо для всего рынка.

В целом, финансовая грамотность – это знания населения о финансовых продуктах, умение их использовать, при этом извлекая для себя определенную выгоду и ограждая себя от рисков.

Основной путь решения данной проблемы – представление понятной качественной информации населению о финансовых продуктах: кредитах, вкладах, способах инвестиций.

В России проблема финансовой неграмотности является злободневной. Основные причины финансовой неграмотности:

1. не знание финансовых продуктов представленных на рынке;
2. отсутствие практики активного участия на финансовом рынке;
3. недоверия к финансовым институтам.

---

<sup>108</sup> высказывания вице-президента Совета по финансовой грамотности при Президенте США Джона Брайанта.

Знания и практический опыт являются основой финансовой культуры. Необходимо перешагнуть стереотипное мышление думать только о сегодняшнем дне, необходимо принимать решения на длительную перспективу.

Также препятствует развитию финансовой активности населения – недоверие населения финансовым институтам. Преодоление данной преграды возможно, если финансовые институты станут неотъемлемой частью в современном обществе.

В идеале, финансово грамотный человек должен знать: понятие риска и доходности, наличные и безналичные платежи, принципы и схемы функционирования финансового рынка, азы юридической и налоговой грамотности, понимать природу и функции финансовых институтов, инструментов, ответственность финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем и др.

Населению необходимо научиться искать и находить информацию о рынке, следить за основными показателями рынка, читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, уметь оспаривать нарушения прав человека, отслеживать уровень процентных ставок по кредитам и депозитам и др.

Решением данной проблемы необходимо осуществляется на государственном уровне через государственные программы

Большинство зарубежных и отечественных экспертов считают, что обучение, направленное на повышение финансовой грамотности целесообразнее осуществлять на начальных ступенях образовательной системы.<sup>109</sup> Чем раньше дети, молодёжь узнают о роли денег в жизни человека, тем раньше они смогут сформировать полезные финансовые привычки.

На детей и учащуюся молодежь сориентировано две трети программ по финансовой грамотности, так как дети – это будущие участники финансового рынка, налогоплательщики, вкладчики и заемщики.

Я считаю, что изучая в школах только экономику, например, – это недостаточно, т.к. это в основном теоретический курс. Создание факультативов, на которых сотрудники банков, управляющих компаний и других участников рынка могли бы проводить семинары, викторины, экскурсии, дни открытых дверей и другие мероприятия, которые смогли бы приобщить с малых лет население к финансовой культуре.

В настоящее время развитие телекоммуникационных связей, СМИ, книг, брошюр, листовок, проведение дней открытых дверей в финансовых

---

<sup>109</sup> Статья «Повышение финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики» НИФИ АБик - <http://www.nifi-abik.ru/nifi/info/news021.pdf>



компаниях позволят безгранично выпускать и доставлять до граждан любую информацию. Запустив на телевидении получасовую программу о финансовых продуктах и институтах, законодательных нормах в рассматриваемой сфере только бы помогло населению стать более образованными в финансовом мире. Вместо рекламы в Интернете, представлять информацию о ставках по вкладам, изменениях в законодательстве и др. (например «Обратите внимание, изменилась процентная ставка по НДФЛ»).

Рассматривая данный вопрос с критической точки зрения, можно сказать, что реализация данного проекта затратная, и в нашей стране правительство не может оценить ту выгоду, которую государство получит при вложении денежных средств в финансовое образование населения, и придерживается позиции, что на незнании гражданами финансовых основ можно заработать больше.

Более глобальной проблемой при борьбе с финансовой неграмотностью населения, являются сами люди, нежелающие изучать новые экономические ситуации, финансовые нововведения – исторически сложившийся менталитет все делать по старинке, замедляет переход к современным финансовым отношениям. Например: в нашей стране граждане не пользуются налоговыми вычетами, которые предоставляет государство в основном из-за нежелания собирать документы подтверждающие расходы.

Финансовая грамотность населения влияет на социально – экономические аспекты ее жизни такие как:

- личная финансовая безопасность;
- разумная покупательская способность;
- разумное потребление и покупательская способность;
- независимость;
- инвестиционная активность.

Хороший уровень финансовой грамотности необходим каждому человеку для достижения его личных финансовых целей. Результат проводимых мер повышения финансовой грамотности населения будет проявляется постепенно и будет отражаться в повышение уровня жизни и в стабильность и процветание экономики и общества в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Отчет по результатам исследования «Критерии финансовой грамотности населения и пути ее повышения» - Национальное агентство финансовых исследований.
2. А. В. Зеленцова, Е. А. Блискавка, Д. Н. Демидов, «Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика», - М., «ЦИПСИР», 2012 г.
3. Статья «Повышение финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики» – НИФИ Министерства финансов России.

Голиков С. Д.

студент

Рябченко Л. И.

научный руководитель

**Факультет Международных экономических отношений**

**Финансовый университет при Правительстве РФ**

**Россия, г. Москва**

## **ТЕНДЕНЦИИ ЗАМЕЩЕНИЯ НАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ БЕЗНАЛИЧНЫМИ РАСЧЕТАМИ**

Актуальность данной темы не вызывает сомнения, поскольку тема безналичного денежного оборота в последнее время весьма активно обсуждается в прессе, среди профессионалов, в экспертном сообществе. Особенную актуальность этот вопрос приобрел в результате внедрения в 2011 г. нового законодательства от 27.06.2011 г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе», что дало толчок к созданию логичной, непротиворечивой и взвешенной нормативной базы регулирования осуществления безналичных расчетов на территории Российской Федерации. Новым законодательством были введены две новые формы расчетов: форма расчетов платежными требованиями с возможностью ее применения в целях прямого дебетования и *форма расчетов поручениями о переводе без открытия банковского счета, которая будет применяться при переводе электронных денег*. В последнее время электронные средства платежа в России, несмотря ни на что, получают все большее развитие - это современные и прогрессивные технологии. По этому пути идет весь мир, об этом говорит международный опыт.

Системы безналичных розничных платежей быстро формируются в большинстве стран - и развитых, и развивающихся. Обезналичивание платежей физических лиц дает экономике целый ряд «бонусов»: расширяется ресурсная база и растет кредитный потенциал финансового сектора, возрастает собираемость налогов и др. Считается, что спрос населения на услуги безналичных платежных систем, включая платежные карты, в значительной мере определяется соотношением наличных и безналичных денежных средств в активах населения. При этом в России наличные средства пусть медленно, но уступают место безналичным денежным активам.

Соотношение наличных денежных средств и средств на срочных банковских депозитах в значительной степени определяется факторами, на которые оказывает сильное воздействие денежно-кредитная политика. В их числе: *динамика обменного курса рубля, уровень инфляции, уровень процентных ставок по депозитам, стабильность (устойчивость) банковской системы*.

В настоящее время в структуре безналичных платежей населения преобладают переводы без открытия банковского счета. Большая часть этих

платежей, согласно данным Банка России<sup>110</sup>, осуществляется в целях оплаты жилищно-коммунальных услуг, налогов, штрафов и др.

Для оценки возможностей вытеснения наличных денег при помощи ряда мер «технического характера» были построены два предварительных прогноза (*прогноз умеренного снижения наличных денег и прогноз ускоренного вытеснения наличных денег*).

#### **«Как перевести 5 млрд. руб. в безналичный финансовый оборот»**

Банковские инвестиции в Швейцарии всегда занимали главное место в статье доходов. Швейцария продолжает хранить тайну банковских вкладов, именно поэтому в этой небольшой стране сосредоточена треть всего мирового частного капитала, а открыть счет в швейцарском банке достаточно престижно и непросто. Депозиты в швейцарских банках предполагают наличия у вкладчика как минимум 200 тысяч швейцарских франков. По наследству мне было передано 5 млрд. руб., которые я планирую пустить в безналичный оборот, а именно открыть счет в швейцарском банке Bank Credit Suisse<sup>111</sup>. Банк<sup>112</sup> работает в трех глобальных подразделениях, одно из которых меня интересует больше всего – Private Banking<sup>113</sup>.

Мною планируется открыть инвестиционный счет по программе финансового продукта Profit MAX, с помощью которого мои сбережения могут быть инвестированы в любое время, а я в любое время могу забрать свои инвестиции, включая прибыль, достигнутую к моменту расторжения данного договора. Мой инвестиционный счет будет выполняющий функции текущего банковского счета и депозита. Прибыльность 20-25% годовых в валюте (с кредитным ресурсом до 80% годовых). Индивидуальное швейцарское обслуживание. 100% ликвидность.

Таким образом, можно сделать вывод, что у меня есть различные варианты размещения активов с учетом моих инвестиционных целей, желаемой доходности и последующих безналичных операций.

#### **Использованные источники:**

1. Банк России, «Платежная система России в 2008 году», М., 2009.
2. <https://www.credit-suisse.com/>

---

<sup>110</sup> Банк России, «Платежная система России в 2008 году», М., 2009.

<sup>111</sup> <https://www.credit-suisse.com/>

<sup>112</sup> Bank Credit Suisse является мировым лидером по предоставлению финансовых услуг и консультации по всем аспектам частных банковских, инвестиционных банков и управления активами.

<sup>113</sup> Private Banking - это индивидуальное обслуживание банком состоятельных частных лиц и отличный способ распоряжения довольно крупной суммой денег.

*Голиков С. Д.  
студент  
Гайнутдинов Т.Р.  
студент  
Цвенгер Д.С.  
студент*

*Бедринцев А. К.  
научный руководитель*

*Факультет Международных экономических отношений  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ**

Существует необходимость повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Инновационная инфраструктура в России отстает по своему развитию от многих стран, в особенности европейских. И речь идет не только о сфере науки. Коррупция, нехватка квалифицированных кадров, отсутствие технической инфраструктуры, таможенный режим – всё это мешает развитию российской инновационной системы. Не хватает небольших инновационных предприятий нового типа, тогда как преобладают НИИ советского типа.

Следует отметить, что необходимо развивать такие отрасли как самолетостроение, судостроение, также необходимо выделять средства на строительство автодорог и на разработку инновации в данном направлении.

С распадом СССР объемы перевозок внутренним водным транспортом сократились в 5 раз. Что касается самолетостроения, то на конец 2009 года в авиапарках страны насчитывалось около 1 500 самолётов, 70 % из которых являлись старыми отечественными, 26 % — поддержанными импортными и только 4 % — новыми отечественного производства. С тех пор ситуация почти не изменилась. Масштабы бизнеса недостаточны для аккумуляции собственных средств или для привлечения кредитных ресурсов. Многие комплектующие не производятся в России, а пошлины делают их покупку слишком затратной, государственная поддержка недостаточна.

Безусловно, значимую роль в области инноваций играет венчурный капитал. В нашей стране это направление пока недостаточно развито. Венчурный бизнес — это вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений еще не опробованных на практике. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому венчурный бизнес часто называют рисковым.<sup>114</sup> Грамотно развивая венчурный бизнес, Россия создает для себя

---

<sup>114</sup> Словарь «Борисов А.Б.. Большой экономический словарь»

возможность приблизиться к развитым странам и выйти на новый уровень. Венчурный бизнес является ядром инновационного процесса. Смысл его в том, чтобы представить средства компаниям, не имеющим иных источников финансирования в обмен на часть пакета акций, который венчурный инвестор продает через несколько лет после вступления в бизнес за цену, многократно превосходящую первоначальные вложения. Продажа акций называется «выходом».

Необходимые условия развития венчурного бизнеса:

- ✓ долгосрочная государственная инновационная политика и конкретная программа софинансирования венчурного бизнеса;
- ✓ существенные инвестиции в развитие человеческого капитала;
- ✓ венчурные менеджеры;
- ✓ венчурные предприниматели (бизнес-ангелы), которые обычно вырастают из венчурных менеджеров;
- ✓ развитость наук, необходимых для венчурного бизнеса;
- ✓ конкурентная среда в венчурном бизнесе.

Одна из сложностей венчурного бизнеса состоит в том, что существуют трудности, связанные с выращиванием профессионалов в данной области. Ведь венчурные предприниматели и менеджеры должны обладать отличными знаниями в сфере инновационного менеджмента, высокотехнологичных производств, фундаментальных и прикладных наук. Венчурный бизнес может принести как огромную прибыль, так и колоссальный убыток.

Постепенно в России формируется климат, благоприятный для развития венчурного бизнеса. Но всё еще существует и ряд проблем. Так, соискатели часто не умеют выстраивать отношения с венчурными инвесторами, ведь им необходимо доказать, что их компания достойна вложения в неё средств. У российских же компаний зачастую нет средств на то, чтобы выйти на рынок и расширяться. Тогда, как венчурные инвесторы, как правило, предпочитают вкладывать средства не на этапах создания компании, а на стадии расширения. Тем не менее, зарубежные и отечественные инвесторы проявляют интерес к развитию венчурной индустрии.

Безусловно, инновационный сектор в России финансируется недостаточно. Производство характеризуется отсталостью и незагруженностью мощностей. Спрос на научно-техническую продукцию очень низок. В основном, в такой продукции заинтересовано государство. Недостаточность информации также препятствует эффективному развитию венчурного бизнеса в России.

Необходимо решать перечисленные проблемы в комплексе. Некоторые шаги уже сделаны. Так, «Российская Венчурная Компания» (РВК) создала сайт под названием «Российский Венчурный Капитал», где инвесторы, инноваторы, эксперты, представители государственных структур, сферы



услуг и инфраструктуры могут обмениваться информацией, а именно: добавлять и рассматривать проекты, делиться идеями и договариваться о сделках прямо на сайте. На данном портале можно найти статьи экспертов, мнения аналитиков и множество другого материала на тему венчурного инвестирования.

Что касается нехватки квалифицированных кадров, то это по-прежнему остается проблемой. Исполнительный директор РВК Александр Потапов считает, что бизнес-ангелом может стать любой человек: «В США их около трехсот тысяч, ими становятся уже чуть ли не зубные врачи, у которых есть потребность выгодно инвестировать свои высокие заработки<sup>115</sup>». В России же только появляются специализированные курсы и семинары для потенциальных бизнес-ангелов. Хотя, есть достаточно много желающих выгодно вложить средства, они не обладают необходимым объемом знаний в области венчурного инвестирования.

Конечно, уже функционируют венчурные фонды, и стартап может обратиться именно туда. Но инвестиции бизнес-ангелов более гибкие, хотя и меньшие по размеру. Тем более, на ранних стадиях развития компании, венчурный инвестор вряд ли согласится вкладываться в неизвестный бизнес.

Стартапы должны хорошо ориентироваться в своем рынке, уметь ответить на любые вопросы, должны уметь строить партнерские отношения с инвестором. Очень важно, чтобы инвестор чувствовал, что на стартапа можно положиться. Довольно часто инициаторами создания собственного предприятия становятся сами изобретатели. Однако финансируются, они, как правило, довольно крупными предприятиями.

России необходим длительный мощный экономический подъем. Он может быть достигнут, в значительной степени, с помощью венчурного бизнеса. Существует необходимость обучения квалифицированных кадров. Данную проблему нужно решать в первую очередь, организовав курсы, семинары и тренинги. Также российским компаниям нужно научиться продавать. Ведь страна совершенно не разрекламирована, поэтому зарубежные инвесторы не тянутся в Россию. К тому же, нет производства оборудования, которое дорого поставлять из развитых стран. Инвесторы не хотят таких сложностей. Вот почему надо постепенно, но комплексно решать проблему отсталости российской экономики. С помощью таких мероприятий как Russian Innovation Week данные проблемы можно выявить и начать преодолевать.

#### **Использованные источники:**

- 1) Словарь «Борисов А.Б.. Большой экономический словарь»
- 2) [www.sci-innov.ru](http://www.sci-innov.ru)
- 3) [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)
- 4) [www.allventure.ru](http://www.allventure.ru)

---

<sup>115</sup> [www.bfm.ru](http://www.bfm.ru)



**Gondarev R.S.**  
**General director**  
**Smart Synergy Networks, LLC**  
**Russia, Krasnoyarsk**

**DEVELOPMENT OF DIRECTIONS  
OF MANAGEMENT TECHNOLOGY OF A NETWORK PARTNERSHIP  
USING METHODS AND TOOLS  
OF STAKEHOLDER MANAGEMENT**

Qualitative changes in the economy of business entities occurring under the influence of globalization determine the necessity of further improvement of methods and tools to manage their competitiveness and development. Theory and practice of modern management demonstrate that today such business structures are profitable, which are dynamic and consistently performing innovative transformations in various activity areas, allowing them to develop successfully and to compete in the sectoral market. That is why, under the present conditions the research for new methods and tools of business development management become actual ones for business entities. Global trends of recent years confirm it and indicate that in today's market leaders are organizations which actively introduce management systems based on the introduction of innovations in all aspects of business activity.

In today's market, a perspective direction in the development of business entities is development and management of *various network associations concentrating* on achieving of common goals and providing competitive advantages through the synergistic effect. Therefore, an important role in the interaction of business structures acquire correctly lined up *partnerships* which allow to strengthen the long-term character of their interaction and to reduce relationships formalizing expenses. It should be noted that the objective condition for the emergence of such structures in the "new economy" has been the expansion of market boundaries. As a result, the business processes of companies go international, and the companies themselves become an integral part of strategic networks with dynamic membership from different branches.

The new concept of strategic development of companies focuses on the satisfaction of many interested parties (stakeholders), whose interests are often in a non-linear, and sometimes inverse relationship. One of the main tasks of the top-management of new types of organizations is to build an optimal model of interaction with the stakeholders of the company, the number of which can be quite significant.

It should be noted that networks appear both on the base of classic collapsing inefficient integrated structures and by self-organization of classic market entities in a group with the goal of improving the long-term performance and reducing risks. Establishing priorities for the various stakeholder groups will

allow to assess correctly their impact and that share of the attention which should be given to them in the creating of plans and development strategies, intentions implementation. Prioritization of stakeholders generates the idea of choosing the appropriate type of partnership strategies with each of them or all at once. At the same time, we should not forget that the greatest political and economic impact on the efficiency and effectiveness of the company have high priority stakeholders.

As practice shows, the key issue in the management system of modern organizations is the lack of adequate tools to manage the new, in fact, virtual network companies which actively become large enterprises as well as small and medium businesses. Note that the building of the optimal type of partnerships with all stakeholders is a quite complex and problematic process because it is very difficult to describe quantitatively given connection (relationship) due to their non-linear nature. In addition, stakeholders of organization can concurrently be in networking with other agents of the network. But the pursuit of finding the optimal balance of interests in network partnerships can allow organizations to build effective behavioral strategies in a competitive business environment, to negate the adverse effects of individual stakeholders, not only to avoid negative impacts, but also to improve the business environment joining efforts of all network agents.

Despite the obvious relevance of the issue, the process of networking management and assess tools of the effectiveness of this management have not received a proper development yet, either in theory or practice of business management.

Although their presence will:

- Clearly identify the role and contribution of each partner;
- Competently create effective communications;
- Set definite goals and monitor their accomplishment, linking this process with the motivation and stimulation system of innovative development of companies.

In our view, in this approach the struggle for influence within the business-entities, for controlling financial flows successfully transform can in the overall objectives into mutually beneficial cooperation of all interested stakeholder groups. That is why an important role in the interaction of business structures acquire partnerships to strengthen long-term cooperation and reduce the costs of formalizing relations.

*The object of the author's research* is the networking of legally independent economic agents, built on partnerships (hereinafter - the Partnership).

This partnership combines legal entities of various types, size and character of ownership, of organizational structure and sector, entrepreneurs and individuals acting on its behalf, successfully leading its activities on narrow segments of industrial markets.

The satisfying need of industrial consumers in these segments is very complex and requires a combination of several diverse and specific resources, which are fully absent in each individual participant of the partnership.

The activity meaning of the observing network partnership is a continuous process of creating new values with the involvement of resources of the Partnership members with the direct participation of the individual user, followed by the receipt and distribution of benefits from this activity between interaction participants. Particularly important for activity are approval procedures for production of new values and interests of the partners, and this coordination is the essence of the relationship between the various participants of network partnership.

Selection of tools, methods and technology of network partners' relationship management in the implementation of the common strategic objectives as a research subject due to the fact that today, in our opinion, *one of the problems of network partnerships development is the lack of advanced management technology*. Technology that would not only take into account the peculiarities of their construction, but would be suitable for practical use, what is objectively necessary and claimed.

Considering the special importance of interaction between participants for the effective operation and development of network partners communicative approaches must be selected for their managing. One of such approaches is based on the provisions of stakeholder management formed on the stakeholder theory of the firm proposed by E. Freeman that attaches a great importance to the management of the stakeholders' interaction to ensure their sustainable development [7].

Researchers' interest to the phenomenon of network forms of business systems organization is rapidly growing since the 80s of the twentieth century. This is due, firstly, to the need to study of rapidly developing various forms of cooperation between economic agents, and secondly, the relevance of searching for alternative forms of organization and business development under significant changes in the world socio-economic structure.

Currently, a number of paradigms of network forms of modern markets functioning has been formed. The interest in research has been expressed by scientists from different disciplines including sociology, social psychology, economics, biology that confirms the urgent need for the world community to study networking of economic agents.

Increasing spread of inter-firm network forms of organization allows to consider this phenomenon as one of the urgent management problems. Modern management as applied socio-humanitarian science should include the interaction between stably associated legally independent of the venturers in the analysis of business systems. The need to study the typology of network forms of inter-firm interaction based on modern technological solutions is an urgent management task. Moreover, among researchers and practitioners there is no single view on

inter-firm network and its place in the current socio-economic system and no understanding the differences in the widely used concepts “intercompany network”, “inter-organizational network”, “network company”, “network partnership”, “ virtual enterprise network”, “value creation network” etc.

In Russia, the complexity of the answers to these questions is aggravated by the use of old approaches to the analysis of local socio-economic systems. The lack of modern comprehensive analysis of network business interaction prevents the development of advanced forms of business organization, which can be an alternative to inefficient large corporations, a structural unifying to scattered small businesses and serve as an additional source of international competitiveness of the domestic economy.

It is logically to adopt the O. Williamson’s model transforming the current dichotomy “firm – market” into “market – hybrid – hierarchy” as the starting point for the analysis of inter-firm networks as a phenomenon and to include into the analysis “the diversity of market, hierarchical and mixed forms”[25].

Dialectical principle of “hybridization” is shown in Figure 1.

In the O. Williamson’s typology of contracting are laid such criteria as the duration of execution and variants of resources consolidation: from short-term transactions at the market to long-term ones at the firm. In carrying out various kinds of transactions coordination of resources is required: only their own or borrowed exclusively. This leads to the conclusion of contracts of different types: market, hybrid and hierarchy. The entrepreneur makes a choice analyzing transaction costs for each type of contracting. He picks up the way of organizing the contract, the managing structure and the order of resource distribution. The same choice can make the owners of certain assets by concluding long-term contracts and consolidating different resources to varying degrees.

The results of study O. Williamson’s lead to the question: Is it possible to distinguish between the set of agents associated by a long-term contract and the company as the owner of its own consolidated assets? This question can be a cause for a long scientific debate. However, despite the fact that the company and the union are significantly different in terms of law and public policy, the study's author believes that business differences are not so great.

And in some cases, the question of the form of business organization has a tertiary importance such as for activities in narrow niches in the production of unique products for industrial customers.

Moreover, if the size of the hybrid structure is small (small number of association members), the business obtains more adaptive capacity varying the integration degree of participants to create a hybrid form for each situation.

Of course, only highly qualified managers are able to realize these opportunities because they have a significant impact on association participants, but upon condition of understanding the sense of constantly changing direction and degree of integration by all association participants.

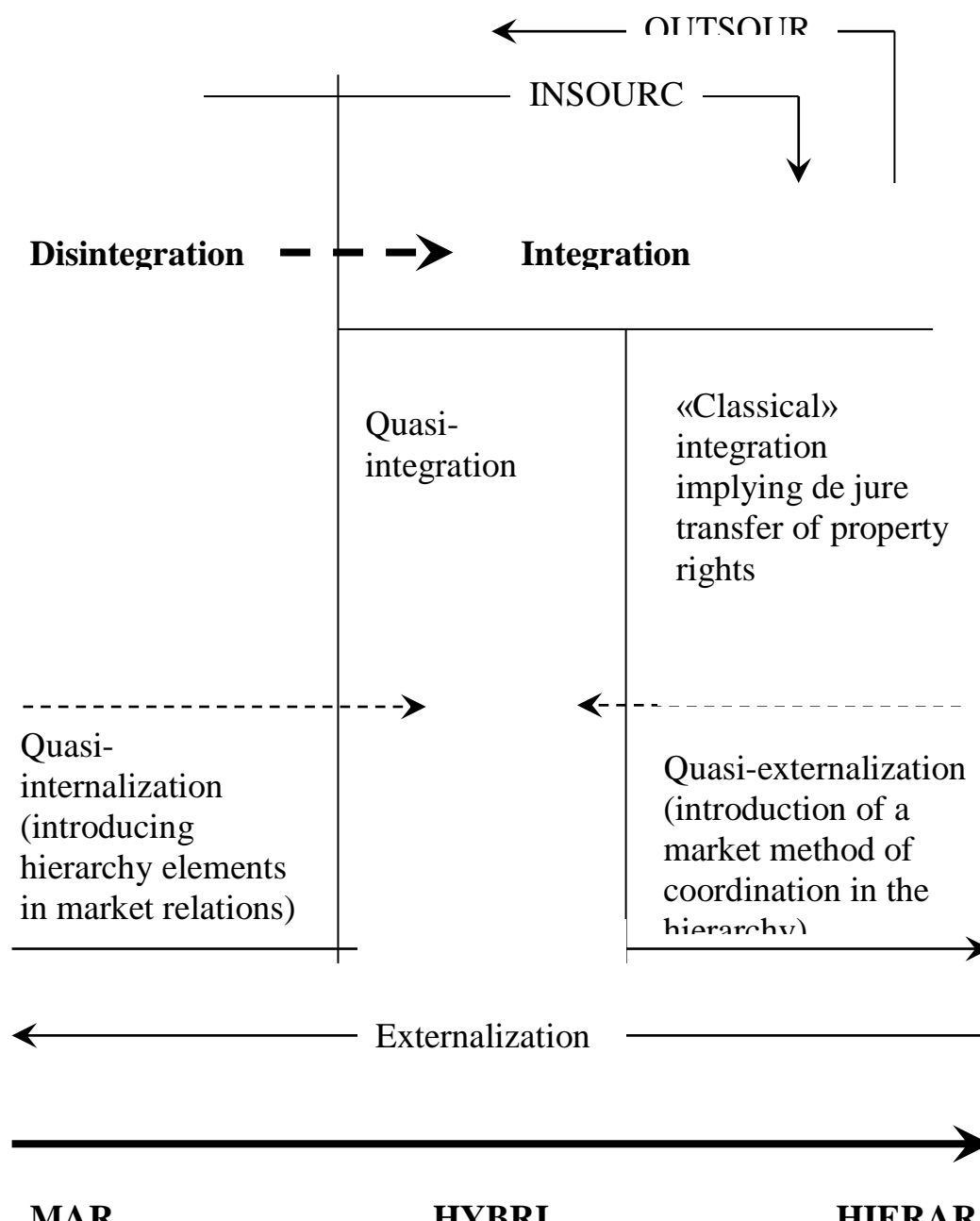


Figure 1 - The emergence of hybrid organization[25]

However, not all networks are hybrid structures. To answer the question, which of the hybrid structures can be defined as a network, it is proposed to use a combination of a number of characteristics (Chart 1) [21].

As can be seen from Chart 1, not all forms of hybrid contractions can be called the network forms of business organization.

Chart 1 - Characteristics of inter-firm networks as a form quasi-integration

|                           |                 |                            |              |
|---------------------------|-----------------|----------------------------|--------------|
|                           | Market exchange | Hybrid form of contracting | Private firm |
| Mechanism of coordination | Price           | Hybrid mechanism           | Power        |
| Degree of                 | Disintegration  | Integration                |              |

|                                      |                                                         |                          |                                   |                   |                                |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|-------------------|--------------------------------|
| integration                          |                                                         |                          | Quasi-integration                 |                   | «Classical» integration        |
|                                      |                                                         |                          | Intercompany network              |                   |                                |
| Contractual precautions              | -                                                       | X                        | X                                 | X                 | X                              |
| Social network                       | -                                                       | Available                | X                                 | X                 | X                              |
| Duration of relationship             | Short-term / medium-term                                |                          | Medium-term / long-term           |                   | Long-term                      |
| Transfer of information              | Explicit information                                    |                          | Explicit and implicit information |                   |                                |
| Type of contracting                  | Classical contracts                                     | Classical / neoclassical |                                   |                   | Relational contracts           |
| Autonomy of parties                  | Lack of autonomy of the parties outside the transaction |                          | Interdependence under formal      |                   | Separate legal entity          |
| De jure transfer of property rights  | –                                                       |                          | –                                 | Intangible assets | Tangible and intangible assets |
| Transfer of management rights        | -                                                       | Possible                 | X                                 | X                 | X                              |
| Private administrative support       | -                                                       | -                        | At the intercompany level         | X                 | X                              |
| <p style="text-align: center;"> </p> |                                                         |                          |                                   |                   |                                |

The modern typology of network forms of business organization, meets the requirements of most empirical researchers, according to the author's work, has been composed by M. Sheresheva [21]. However, the proposed typology of inter-firm networks doesn't contain such a common type as network partnership. Furthermore, in our opinion, the list of criteria for the classification is incomplete and requires the addition of a few more criteria. Author considers that it is necessary to use a few more criteria in the study of network entities (Chart 2):

a) Effect of persons (key figures of the business) for the operation of networks. Impact can be very significant when the network parameters are defined and controlled by an individual (e.g. in strategic alliances), or too slight (as in virtual networks).

b) The value of the trust for the participants.

c) The manifestation of self-organizing start.

The above mentioned criteria are distributed into network types depending on the manifestation of power in one or another type. Added criteria allow not



only to give a full assessment of the network type of business system studied by the author, but also to disclose more fully the nature of other types of network entities. Furthermore, another type networks is added in the chart – network partnership – to determine the characteristics of this type of network.

In order to determine the network type of studied business system the author made an attempt of evaluation according to the criteria proposed in Chart 2.

All intercompany network characteristics shown in Chart 2 inherent to the network partnership. This is indicated by characteristics of a network partnership such as establishment of long-term objectives, optimal use of complementary resources and used type of contracting, autonomy degree of the parties, features of knowledge exchange.

Network partnership is a medium (with the transition to long-term trend), but not a short form of coordination based on the neoclassical contract limited in time, but concluded for a long period. Partners have enough action freedom to perform a specific contract. Each signed agreement makes a significant contribution to improving the networking, but does not guarantee the absence of conflicts among members of the network, which in the case of neoclassical contracting are solved by authoritative party of the network – key figures in the business.

An essential feature of the network partnership is the execution of the long-term relational contract having the implicit form. This contract is the most important one for participants of the interaction. Network members are ready to forgive partners in most cases of non-fulfillment of many conditions of neoclassical explicit contracts.

The observing network partnership is the result of “quasi-internationalization”, i.e. the introduction of a hierarchy in market exchanges. The resulting hybrid structure emerged by intensifying of cooperation between economic agents with the establishment of longer contractual relations preserving the autonomy of the parties and accepted by all parties of informal rules, interdicting the opportunistic behavior of participants and providing adaptation to changing circumstances under uncertainty. Development of sustainable long-term relationships among participants of partnerships is performed in the absence of legally registered transfer of ownership rights with the delegation of authority for management of joint activities to individuals who have the appropriate competence – key players in the business (hereinafter – KPB).

*Chart 2 - Main types of inter-firm networks (extended classification)*

| Classification criteria     | Strategic alliance   | Chain (network) of the value creation | Focal delivery network | Dynamic focal network | Virtual organization | Network partnership  |
|-----------------------------|----------------------|---------------------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| 1 Type of quasi-integration | horizontal (sometime | vertical (maybe                       | vertical               | vertical, horizontal  | vertical, horizontal | vertical, horizontal |

|                              |                                    |                               |                                                                      |                                                             |                                              |                                                                                      |
|------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | s with elements of vertical)       | with elements of horizontal ) |                                                                      |                                                             |                                              |                                                                                      |
| 2 Ratio of influence degrees | focal (less poly-centric)          | polycentric                   | focal                                                                | focal                                                       | polycentric                                  | polycentric                                                                          |
| 3 Group stability            | stable                             | stable                        | stable                                                               | dynamic                                                     | dynamic                                      | dynamic                                                                              |
| 4 Intern competition         | As a rule, the lack of competition | Competition is possible       | Towards the leader is absent, possible competition between suppliers | Competition for participating in the execution of the order | Competition for participation in the project | Competition is managed by coordination of actions and intentions of the participants |
| 5 Entering into the network  | closed                             | closed                        | closed                                                               | open                                                        | open or closed                               | relative open                                                                        |
| 6 Size of companies          | As a rule, large, but maybe SME    | As large, as SME              | One major player and SME                                             | Often a major player and SME                                | SME (small and middle enterprises)           | SME (small and middle enterprises), sole proprietors, individuals                    |

|                                                                                 |                                                 |                           |                           |                                     |                                             |                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 7 Objectives of cooperation                                                     | Improving cooperation, innovation, risk-sharing | Improving business skills | Improving business skills | Growth, choice of the best services | Growth (achieving «virtual size»), training | Growth, training, optimal use of resources |
| 8 Influence of persons (KPB) on activity (+negligible, ++ minor, +++ essential) | ++                                              | +                         | +                         | ++                                  | ++                                          | +++                                        |

|                                                                                                |   |    |   |    |    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----|---|----|----|-----|
| 9 The trust value for participants (+negligible, ++ minor, +++ prevails over economic motives) | + | ++ | + | ++ | ++ | +++ |
| 10 Manifestation of self-organizing basis (+negligible, ++ minor, +++ essential)               | + | ++ | + | ++ | ++ | +++ |

Thus, it is possible to define the business system in this research. *Network partnership is self-organizing, mixed integrated, dynamic, polycentric association of legally independent economic agents (networking members, partners) created for the common mission and strategic goals based on the prevailing long-term implicit contracts.*

**The main provision of stakeholder theory of the firm** is: goals and objectives include (and have to include) care about the welfare of a wide range of agents, not only to increase the welfare of its owners.

Stakeholder approach to the management of business systems results in consideration of the interests (and other characteristics) of business stakeholders. These are the basic postulates of modern stakeholder management which the scientific research had been going to for more than a hundred years.

Current research in stakeholder management is running in three directions closely intertwined in the works of various authors. *Descriptive* direction analyzes the actual behavior of business systems, management of which is going to implement a wide range of goals, but not only to maximize the welfare of the firms' owners. This direction is realized in practice through using various approaches considering the interests of stakeholders as well as through identification and analytical description of best practices. *Instrumental* direction indicates and analyzes what tools and methods of management facilitate to implement these broader goals. In this direction management techniques are theoretically identified and interpreted as well as proposed and justified which let interact effectively with the social environment. Studies in the third, *regulatory*, direction concentrate on research of business ethics, which perceive sources of appropriate management behavior. The specified direction justifies why the management should carry out the interests of stakeholders in practice.

All these directions of stakeholder theory concentrate on matters of managers' actions. "Stakeholder theory is a managerial one in the broad sense of the word. It does not simply describe the existing situation or predict causal

relationships; it also recommends adjustments, structures and practices which, taken together, define the stakeholder management. Stakeholder management requires as its key feature simultaneous attention to the legitimate interests of all relevant stakeholders in establishing organizational structures and in general policies, and in concrete made decisions. These requirements apply to all individuals who control the corporation or influence its policy, including not only professional managers but owners, the government and other” (Thomas Donaldson and Lee Preston).

Currently, level, quantity and quality of researches of management stakeholders allow to standardize this process in the form of International Standard stakeholder engagement AA 1000 SES developed by the Institute of Social and Political Statements (UK). In the standard the current definition of stakeholders is given: “Stakeholders are understood to be natural and legal persons or groups of persons that affect the organization and its activities, and / or are influenced by the organization.” In addition, the standard contains requirements for quality of stakeholder engagement, as well as manual for the implementation of these requirements and criteria for evaluating the quality of interaction with stakeholders. Despite the advisory nature of the standard, it can be successfully used as a basis for policy of unified system of communication with stakeholders in almost any organization [1].

Information of the Partnership is provided by the key figures of the Partnership business as well as research’ author has collected independently from different sources. In order to evaluate the control mechanism of network interaction author received source data mainly from the conclusions and evaluations of key figures of the Partnership’ business (KSB). The key figures are some individuals who has taken the decision to do business in the form of a network based on partnership relations, who has determined the mission of the Partnership and who is engaged in strategic and operational management of the Partnership. Other methods of research such as rapid surveys, questionnaires of stakeholder groups’ representatives were used to clarify, correct, and eliminate inconsistencies in the evaluation of source data.

Partnership participants (partners) are legal entities of different type, size, ownership nature, organizational structure and sector as well as entrepreneurs and individuals acting on their own behalf. Partners *are united around a common mission: to meet the needs of industrial customers in unique high-tech products using its main (basic) resource – the competence of specialists and managers and entrepreneurial skills of key figures of business.* For the execution of each short-term contract with customers partners provide the optimum set of resources for the most cost-effective execution of the contract. However, short-term economic efficiency is not a priority objective of the Partnership. Priority is long-term cooperation. Consumers also share the mission of the Partnership and are partners themselves considering such an organization to meet the needs of complex high-

tech products in this segment of the industrial market for the most responsive one to modern business conditions.

The strategic objectives of the Partnership are:

- a) Sustainable development of the Partnership on the basis of long-term cooperation;
- b) Improving the resource base: training of specialists and managers, searching and attracting new highly qualified employees;
- c) Creation, development, modernization of high-tech products in accordance with the detailed study of the needs of industrial customers;
- g) Cost-effectiveness of cooperation;
- d) Employment and decent living standard of highly qualified professionals in the activity fields of the Partnership;
- e) Expanding the partnerships network, improving of methods and tools of networking.

In accordance with the given characteristics of construction of network forms of business systems' organization and with the research of modern methods and tools of stakeholder management as well as with taking into account the opinion of the network partnership practicing managers the study's author has developed the main directions of improving the network management technology of partnership.

*Direction 1.* Development of system for scoring the efficiency of interaction management of business stakeholders.

Due to the fact that the Partnership is an informal, legally segregated enterprise which is not subject to state registration, does not have reporting obligations to any person, including partners, the Partnership has no quantitative data for processing and analysis. Therefore, the study's author searched and collected indirect data for analysis of participants of partnership, consumers and key figures in business. *All input data* for processing and analysis contained in this research *were modified with author's formulas*.

Data conversion was carried out in such way that let, firstly, hide reliable quantitative information of Partnership activities from third parties, and secondly, make the results of research suitable for decision-making by key business figures in whose interests this research is running as well as for further author's research. Modification of the input data does not detract from the scientific value of the research, as it does not affect the methods, approaches, the author's ideas in the current study.

The author offered to in add to the system of quantitative indicators:

- a) The rate of critical events of the Partnership demonstrating the number of critical events during a time interval. *Critical events are events that had, have or will have a significant impact on relationship management of Partnership's stakeholders.* To such events may be related conflicts between stakeholders, non-execution (improperly execution) of contracts with consumers, uncoordinated actions of partners, unexplained behavior or sudden requirements of stakeholders.

Critical events indicate on the one hand the imperfection of business management system and encourage taking measures to strengthen coordination. On the other hand they stimulate the business-system to development which direction has to be possible to anticipate and correct.

b) Indicators of the internal environment of the Partnership. These indicators describe the condition and character of networking within the business system; they are shown in Chart 3.

c) Indicators of financial activity of the Partnership (Chart 4). Financial indicators characterize how networking can be used to reflect the opportunities and threats of the external environment of the Partnership.

Some figures in Charts 3 and 4 are expressed in monetary units (hereinafter monetary units) – quantitative indicators of rubles modified by author's formula.

TDP indicator – total distributed profits of the Partnership, which is an analogue of the gross income of the traditional forms of business organization. TDP is the total cash inflow from the sale of the Partnership's products and other (non-sales) activities distributed among the participants.

R & D means for Partnership improving, modifying existing products and developing and introducing new products. R & D of Partnership is purely practical and always ends with the conclusion of contracts with industrial consumers.

Financing of networking improvement – the amount of money aimed at supporting and developing the internal environment of the Partnership.

Cost of product sales – money received from production contracts with consumers, income from financial investments – non-operating income from available resources.

*Chart 3 - Quantitative indicators of the internal environment of the Partnership with the calculation of the average absolute increase*

| Indicator                                                                                        | 2009  | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | Average absolute growth |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|-------------------------|
| 1 Number of participants in the network partnership, units                                       | 5     | 9      | 14     | 19     | 19     | 3,50                    |
| 2 Number of members of the network partnership, participating in the production contracts, units | 5     | 7      | 10     | 13     | 13     | 2,00                    |
| 3 Number of members in the network partnership, participating in R & D, units                    | 1     | 1      | 2      | 3      | 3      | 0,50                    |
| 4 Number of executed contracts with consumers, units                                             | 7     | 15     | 24     | 32     | 35     | 7,00                    |
| 5 Total revenue (cash) (total distributed profits), ODS, monetary units                          | 25,20 | 120,80 | 201,30 | 373,50 | 398,32 | 93,28                   |



| Indicator                                                  | 2009 | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | Average absolute growth |
|------------------------------------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------------------------|
| 6 Networking financing, monetary units                     | 0,00 | 9,63  | 14,53 | 30,77 | 40,12 | 10,04                   |
| 7 Average IA per partner, monetary units                   | 5,04 | 17,26 | 20,13 | 28,73 | 30,64 | 6,40                    |
| 8 Average networking financing per partner, monetary units | 0,00 | 1,07  | 1,04  | 1,62  | 2,11  | 0,53                    |
| 9 Coefficient of industrial participation                  | 1,00 | 0,78  | 0,71  | 0,68  | 0,68  | -0,08                   |
| 10 The participation rate for innovation                   | 0,20 | 0,11  | 0,14  | 0,16  | 0,16  | -0,01                   |
| 11 The participation rate in the contracts                 | 1,40 | 2,14  | 2,40  | 2,46  | 2,69  | 0,32                    |

Reimbursements of the Partnership participants for providing resources - funds transferred to participants for implementation of production contracts (cost analogue). Development reserve (net profit analog) - funds dedicated only to development (R & D, networking support, preparing of new production, etc.).

*Chart 4 - Financial performance of the Partnership.*

| Indicator                                                                         | 2012   | 2013   | Forecast for 2014 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|-------------------|
| 1 Sales cost of the Partnership products, monetary units                          | 363,00 | 387,00 | 416,07            |
| 2 Income from investments, monetary units                                         | 10,50  | 11,32  | 12,20             |
| 3 Total revenue (cash) (total distributed profits), IA, monetary units (1+2)      | 373,50 | 398,32 | 428,27            |
| 4 Reimbursement of the Partnership for the provision of resources, monetary units | 259,00 | 265,00 | 265,00            |
| 5 Development reserve, DR, monetary units (3 "-" 4)                               | 114,50 | 133,32 | 163,27            |
| 6 including Sales of traditional products, monetary units                         | 76,33  | 74,50  | 72,71             |
| 7 Share of DR, % (6 "/" 5)                                                        | 66,66  | 55,88  | 44,54             |
| 8 including Sales of new and converted products, monetary units                   | 20,62  | 30,48  | 45,05             |
| 9 Share of DR, % (8 "/" 5)                                                        | 18,01  | 22,86  | 27,59             |
| 10 including sales in new market segments, monetary units                         | 17,65  | 28,34  | 45,50             |
| 11 Share of DR, % (10 "/" 5)                                                      | 15,41  | 21,26  | 27,87             |
| 12 Development reserve, DR – share in IA, % (5 "/" 3)                             | 31,54  | 34,45  | 39,24             |

| Indicator                                                                                                                                        | 2012  | 2013  | Forecast for 2014 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------------------|
| 13 Research and development of new products, modernization and modification of the used products, units                                          | 13,07 | 17,32 | 22,95             |
| 14 Share of DR, % (14 "/" 5)                                                                                                                     | 11,41 | 12,99 | 14,06             |
| 15 Study and search for new customers and new market segments, monetary units                                                                    | 5,86  | 6,54  | 7,30              |
| 16 Share of DR, % (16 "/" 5)                                                                                                                     | 5,12  | 4,91  | 4,47              |
| 17 Networking improvement financing, monetary units                                                                                              | 30,77 | 40,12 | 52,31             |
| 18 Expenditure on the network broker, monetary units                                                                                             |       |       |                   |
| 19 Investments, monetary units                                                                                                                   | 64,80 | 69,34 | 74,20             |
| 20 The effectiveness of research and development of new products, modernization and modification of the products used, monetary units (8 "/" 14) | 1,58  | 1,76  | 1,96              |
| 21 The effectiveness of "intelligence" (study and search new customers and new market segments), monetary units. (10 "/" 16)                     | 3,01  | 4,33  | 6,23              |
| 22 The effectiveness of investments in networking improvement, monetary units (6 "/" 18)                                                         | 2,48  | 1,86  | 1,39              |
| 23 Efficiency of investments, monetary units (2 "/" 19)                                                                                          | 0,16  | 0,16  | 0,16              |

Chart 4 shows the sources of development reserve in the context of the type of sold products as well as uses of development reserve in the context of alternative strategies. As can be seen, by all indicators is on the rise, which confirms quantitatively the growth strategy of the business system.

*Direction 2. Monitoring of networking includes:*

a) Study of stakeholders conditions. Identification and classification of goals, motives, interests, influence, prioritization of stakeholder groups by any known methods and tools of stakeholder management. The research must be carried out every three months;

b) Study of dynamics of the internal conditions of the environment by, for example, the average absolute growth (Chart 3), the dynamics of financial indicators, such as predictive values obtained by extrapolation of the trend (Chart 4), the dynamics of the coefficient of critical events. Studying the dynamics must be carried out every three months;

c) The annual holding of strategic analysis to confirm or correct strategic choice.

*Direction 3. Monitoring methodology of quantitative indicators.*

The objectives of any business system are the set of goals of its elements. Strategic objectives of the observed network partnership are objectives of its

stakeholders. Therefore, the monitoring methodology of quantitative indicators should take into account the accordance of stakeholders' objectives to strategic objectives of network partnership.

To analyze and evaluate existing technologies and management practices of network interaction eight stakeholder groups of Partnership's business were identified; a general description of them is given below.

Group 1. Key business persons involved in the control of the Partnership, (KBP), "missionaries" who originally had defined the mission and strategic objectives of the Partnership.

Group 2. Key business players – highly qualified specialists in the production and development of the main products of the Partnership who determine the basic parameters of the products and the direction of R & D (hereinafter the KPS). These persons may participate in the activities, both independently and as part of organizations.

Group 3. Customers and buyers (hereinafter CB) – industrial consumers of the Partnership' products, different organizations in different industries.

Group 4. Management of Partners (hereafter MP) – leadership and management of organizations, entrepreneurs, owners of business agents involved in the production and R & D of products of the Partnership. Despite the fact that the individuals who belong to this group are related to different organizations, their main role in the Partnership is common: the organization and coordination of the providing of resources of their enterprises for the execution of Partnership' contracts.

Group 5. Production staff of partners (hereinafter PS) – the direct executors of production and product development of partnerships. These persons are dispersed in different organizations; their role is to carry out production of products either on behalf of their organization, or in temporary teams on behalf of another organization.

Group 6. Business Support of Partnership (hereinafter BS) – legal entities and individuals of various profile providing small services and supporting the business (financial institutions – cash management service, placement of temporary free funds, bank guarantees, logistics companies – delivery of parts for production, finished products and correspondence; packaging; others).

Group 7. Scientific community (hereinafter SC) – research organizations, researchers and developers indirectly involved in research and development and management of the Partnership.

Group 8. Society and some public institutions. Government (hereinafter SG). The role of this stakeholder is in the legislative, technical, fiscal and moral and ethical standardization of Partnership activities as well as in meeting their requirements to prevent industrial disasters which the products of the Partnership are used for.

The objectives of each stakeholder group are shown in Chart 5.

After identifying the goals of each stakeholder ranking of purposes to identify common goals prevailing in Chart 6 is made.

As it can be seen from Chart 6, stakeholder groups have either identical or different from the others goals. The greatest importance for the Partnership have sustainable development (16%) and long-term cooperation (14%) which indicate that the understanding and active support of long-term activity of the Partnership by stakeholders.

Purposes specified in lines 3 – 7, with a share of 7%, indicate production and product focus of the Partnership. Goals with a share of 5% (lines 8 – 11) show the importance of the resource base for the Partnership – specialists' competence.

*Chart 5 - Grouping of stakeholders of partnership's business*

| Name of group | Characteristics of group (description of the goals / interests / motives)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| KPB           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sustainable development of Partnership. Long-term cooperation.</li> <li>2. Extension of Partnership network, improvement of methods and tools of networking.</li> <li>3. Searching for free market niches and new customers on the B2B market.</li> <li>4. Improving basic resource: specialists and managers training, search and attraction of highly qualified specialists.</li> <li>5. Creation, development, modernization of high-tech products in accordance with the detailed study of the needs of industrial customers.</li> <li>6. Providing employment and decent living standards for highly qualified professionals in the fields of activity of the Partnership.</li> </ol> |
| CFS           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sustainable Development Partnership. Long-term cooperation.</li> <li>2. Creating, development, modernization of high-tech products in accordance with the detailed study of the needs of industrial customers.</li> <li>3. Opportunities for career and professional growth</li> <li>4. Decent and safe working conditions</li> <li>5. Improving basic resource: specialists and managers training, search and attracting new highly skilled.</li> <li>6. Extension of Partnership network, improving networking.</li> </ol>                                                                                                                                                               |
| CB            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sustainable Development Partnership. Long-term cooperation.</li> <li>2. Economic efficiency of cooperation.</li> <li>3. Guarantee of product delivery, adherence to contractual obligations.</li> <li>4. Product quality and safety, standards compliance.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| MP            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Economic efficiency of cooperation.</li> <li>2. Guarantee of product delivery, adherence to contractual obligations.</li> <li>3. Product quality and safety, standards compliance.</li> <li>4. Sustainable development of Partnership. Long-term cooperation.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| PP            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Decent and safe working conditions.</li> <li>2. Fair wages.</li> <li>3. Tempo of wage growth.</li> <li>4. Opportunities for career and professional growth</li> <li>5. Sustainable Development of Partnership. Long-term cooperation.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| BS            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Economic effectiveness of cooperation.</li> <li>2. Guarantee of products purchase, compliance with contractual obligations.</li> <li>3. Long-term cooperation.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| Name of group | Characteristics of group (description of the goals / interests / motives)                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SC            | 1. Using modern scientific achievements in the design and manufacture of products.<br>2. Improving basic resource: specialists and managers training, search and attracting new highly skilled professionals<br>3. Creating, development, modernization of high-tech products in accordance with the detailed study of the needs of industrial customers.<br>4. Long-term cooperation. |
| SG            | 1. Social stability, responsibility, employment.<br>2. Safety (economic, social, legal, financial)<br>3. Payment of taxes and payments to state and local budgets.<br>4. Law observance.<br>5. Product quality and safety, standards compliance.                                                                                                                                       |

Stakeholders have no conflicting objectives, possible contradictions are eliminated by understanding of priority objectives - long-term cooperation, sustainable development.

*Chart 6 - Ranking of common goals of Partnership' stakeholders*

| Objectives of stakeholders                                                                                                              | Number of stakeholders interested in the objectives | Contribution share of objectives in objectives complex of Partnership stakeholders, % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Long-term cooperation                                                                                                                 | 6                                                   | 16                                                                                    |
| 2 Sustainable development of the Partnership                                                                                            | 5                                                   | 14                                                                                    |
| 3 Improving the basic resource: specialists and managers training, search and attracting new highly skilled professionals               | 3                                                   | 7                                                                                     |
| 4 Creation, development, modernization of high-tech products in accordance with the detailed study of the needs of industrial consumers | 3                                                   | 7                                                                                     |
| 5 Economic efficiency of cooperation                                                                                                    | 3                                                   | 7                                                                                     |
| 6 Guaranteed product delivery, adherence to contractual obligations                                                                     | 3                                                   | 7                                                                                     |
| 7 Product quality and safety, standards compliance                                                                                      | 3                                                   | 7                                                                                     |
| 8 Expansion of the Partnership, improving methods and tools of networking                                                               | 2                                                   | 5                                                                                     |
| 9 Employment and decent living standard of highly qualified professionals in the fields of the Partnership activity                     | 2                                                   | 5                                                                                     |
| 10 Opportunities for career and professional growth                                                                                     | 2                                                   | 5                                                                                     |

| Objectives of stakeholders                                                                                                                                                 | Number of stakeholders interested in the objectives | Contribution share of objectives in objectives complex of Partnership stakeholders, % |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 11 Decent and safe working conditions                                                                                                                                      | 2                                                   | 5                                                                                     |
| 12 Searching for free market niches in the B2B market                                                                                                                      | 1                                                   | 3                                                                                     |
| 13 Fair wages                                                                                                                                                              | 1                                                   | 3                                                                                     |
| 14 The growth rate of wages                                                                                                                                                | 1                                                   | 3                                                                                     |
| 15 Using modern scientific achievements in the development and production                                                                                                  | 1                                                   | 3                                                                                     |
| 16 Social stability, responsibility and employment. Safety (economic, social, legal, financial). Payment of taxes and payments to state and local budgets. Law Compliance. | 1                                                   | 3                                                                                     |
| Total                                                                                                                                                                      | <b>39</b>                                           | <b>100</b>                                                                            |

Further, the author has aligned strategic objectives of network partnerships and directions of cooperation between the stakeholders. To assess the management of network interaction the author offers related indicators and their quantitative measurement. The data are summarized in Chart 7.

*Chart 7 – Evaluating the effectiveness of the interaction of stakeholders in implementing the strategic objectives of the Partnership*

| Strategic objective                                                                 | Effectiveness criteria                                    | Quantitative measurement of the effectiveness |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Sustainable development of the Partnership on the base of long-term cooperation     | Networking financing, monetary units                      | Saving the average absolute growth at 10.04   |
|                                                                                     | Participation rate in the contracts                       | Saving the average absolute growth at 0.32    |
|                                                                                     | Average funding networking per partner, monetary units    | Saving the average absolute growth at 0.53    |
| Extension of Partnership's network, improvement of methods and tools of networking. | Number of participants in the network partnership, units. | Saving the average absolute growth at 3.50    |



|                                                                                                                                        |                                                                                                                                |                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                        | The number of executed contracts with consumers, units.                                                                        | Saving the average absolute growth at 7.00                                                     |
|                                                                                                                                        | Coefficient of critical events                                                                                                 | Reduced from 1.8 to 1.5                                                                        |
| Economic efficiency of cooperation                                                                                                     | Share of development reserve in IA                                                                                             | Increase in 2014 from expected 39.24 to 45.12 during the amplification of development strategy |
|                                                                                                                                        | Effectiveness of investments in networking improving, monetary units                                                           | Achieving forecast 1.39                                                                        |
|                                                                                                                                        | Average IA per partner, monetary units                                                                                         | Saving the average absolute growth at 6.40                                                     |
| Basic resource improvement: training specialists and managers, search and attracting new highly skilled professionals.                 | Networking financing, monetary units                                                                                           | Saving the average absolute growth at 10.04                                                    |
|                                                                                                                                        | Effectiveness of investments in networking improving, monetary units                                                           | Achieving forecast 1.39                                                                        |
|                                                                                                                                        | Participation rate in innovation                                                                                               | Saving the average absolute growth at -0.01                                                    |
| Creation, development, modernization of high-tech products in accordance with the detailed study of the needs of industrial customers. | Effectiveness of research and development of new products, modernization and modification of the used products, monetary units | Achieving forecast 1.96                                                                        |
|                                                                                                                                        | Effectiveness of "intelligence" (study and search for new customers and new market segments), monetary units                   | Achieving forecast 6.23                                                                        |
|                                                                                                                                        | Participation rate in innovation                                                                                               | Saving the average absolute growth at -0.01                                                    |
| Employment and decent living standard of highly qualified professionals in the                                                         | Networking financing, monetary units                                                                                           | Saving the average absolute growth at 10.04                                                    |

|                                     |                                                                                          |                                            |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| fields of the Partnership activity. | Average networking financing per partner, monetary units                                 | Saving the average absolute growth at 0.53 |
|                                     | Reimbursements to the Partnership members for the provision of resources, monetary units | Achieving forecast 265,00                  |

Graph 1 of Chart 7 lists the strategic objectives of network partnership, graphs 2 and 3, respectively, - the evaluation criteria and quantitative measurement criteria. The author has chosen the most important, in his opinion, at the time of the study criteria. Criteria for assessing the effectiveness and efficiency of networking are chosen from a set of indicators of the internal environment of the Partnership and financial activity criteria. In the future, the decision of choosing criteria will be taken by the network broker. The author allows the use all indicators, but he believes that in such case the system will be overloaded with information.

*Direction 4.* Creating a network broker. The author proposes to delegate operational management of partners' cooperation to a network broker - an independent business cost unit specially created for this purpose, the future member of the Partnership, under the leadership of one of the KPB. Funds for the maintenance of the network broker must be allocated from financing networking improvement. That network broker will manage the interaction of business stakeholders.

*Direction 5.* Strengthening market development strategy by focusing of key players of business on marketing research and promotion of partnership products in new markets. This let fully realize such goals of a KPB-stakeholder as sustainable development of partnership and long-term cooperation which comply with the mission and strategic objectives of the Partnership. The author proposes to double the 2014 financing forecast from reserve for research and development of new customers and the search for new market segments by reducing investments.

Evaluating the proposals effectiveness of the author of the study.

To assess the effectiveness of the implementation of proposals to improve the management of network interaction, according to the author, the following indicators are to be used:

a) *The coefficient of critical events.* Its value should decrease annually which would indicate a lack of critical events in the Partnership over the past year (Chart 8), at the same time the main indicators of the internal environment and financial performance should not decrease. This would mean the effectiveness of the network broker activities to improve networking;

b) Author's proposal to double the investment in searching for new markets as the most effective direction of development will lead to a change in financial index.

Proposed changes and results by the end of 2014 are shown in Chart 9. To assess the effectiveness of implementation of proposals the forecast for 2014 was made by extrapolating the trend. Forecast data were obtained with the rate of growth indicators. The recommended changes are highlighted in the last graph of the chart.

*Chart 8 – Indicators of the effectiveness of implementation of proposals for improving network management technology partnership*

| Indicator                                                                                                                 | 2014  | 2015  | 2016  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Coefficient of critical events                                                                                            | 1,8   | 1,5   | 1,3   |
| Number of participants in the network partnership, participating in the production contracts, the average absolute growth | 2,00  | 2,00  | 2,00  |
| Number of participants in the network partnership, participating in R & D, the average absolute growth                    | 0,50  | 0,50  | 0,50  |
| Networking financing, the average absolute growth                                                                         | 10,04 | 10,04 | 10,04 |
| Average funding of networking per one partner, the average absolute growth                                                | 0,53  | 0,53  | 0,53  |

It is proposed to divert funds from the least efficient investments (financial – 1 unit brought revenue of 0.16 units in 2013 - line 23) in searching for new markets (1 unit of investment gave effect to 4.33 units in 2013 – line 21). Thereby was made the attempt to adjust market development strategy towards strengthening. The last graph of Chart 9 shows the expected results based on the introduction of strategy adjustments.

Doubling of investments in new markets and consumers can lead to the following effects. IA is expected to increase (from 416.07 to 462.78), the structure of which will increase the share of revenues from sales of products, and the share of revenues from inefficient investments will decrease. Another positive consequence will be increasing of development reserve and of its sales share in new market segments.

However, for the development of the double new markets financing it is necessary to concentrate KPB efforts on a relevant strategic objective. This is possible if the network broker successfully implements other strategic objectives of the Partnership.

To assess the effectiveness of the implementation of proposals for managing network interaction in 2014 must use the values of certain financial indicators.

Sales cost of the Partnership products will increase at 46.7 monetary units with the introduction of proposals. Increase of development reserve will be 45.52 monetary units, increase will only achieved from sales in new market segments. Share of development reserve in general distribution benefits will increase at 15.73 monetary units.

*Chart 9 – Financial indicators of implementation effectiveness of proposals for networking improving*

| Indicator                                                                                                                                        | Forecast for 2014 | Forecast for 2014 (with proposals) | Efficiency of proposals |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------------|-------------------------|
| 1 Sales costs of the Partnership products, monetary units                                                                                        | 416,07            | 462,78                             | 46,7                    |
| 2 Income from investments, monetary units                                                                                                        | 12,20             | 11,00                              |                         |
| 3 Total revenue (cash) (total distributed profit), IA, monetary units (1+2)                                                                      | 428,27            | 473,79                             |                         |
| 4 Reimbursement of the Partnership for the provision of resources, monetary units                                                                | 265,00            | 265,00                             |                         |
| 5 Development reserve, DR, monetary units (3 "-" 4)                                                                                              | 163,27            | 208,79                             | 45,52                   |
| 6 including sales of traditional products, monetary units                                                                                        | 72,71             | 72,71                              |                         |
| 7 Share of DR, % (6 "/" 5)                                                                                                                       | 44,54             | 34,83                              |                         |
| 8 including Sales of new and converted products, monetary units                                                                                  | 45,05             | 45,05                              |                         |
| 9 Share of DR, % (8 "/" 5)                                                                                                                       | 27,59             | 21,58                              |                         |
| 10 including sales in new market segments, monetary units                                                                                        | 45,50             | 91,02                              | 45,52                   |
| 11 Share of DR, % (10 "/" 5)                                                                                                                     | 27,87             | 43,60                              | 15,73                   |
| 12 Development reserve, DR – share in IA, % (5 "/" 3)                                                                                            | 39,24             | 45,12                              | 5,88                    |
| 13 Research and development of new products, modernization and modification of the used products, units                                          | 22,95             | 22,95                              |                         |
| 14 Share of DR, % (14 "/" 5)                                                                                                                     | 14,06             | 10,99                              |                         |
| 15 Study and search for new customers and new market segments, monetary units                                                                    | 7,30              | <b>14,60</b>                       |                         |
| 16 Share of DR, % (16 "/" 5)                                                                                                                     | 4,47              | 6,99                               |                         |
| 17 Networking improvement financing, monetary units.                                                                                             | 52,31             | <b>47,31</b>                       |                         |
| 18 Expenditure on the network broker, monetary units                                                                                             |                   | <b>5,00</b>                        |                         |
| 19 Investments, monetary units                                                                                                                   | 74,20             | <b>66,90</b>                       |                         |
| 20 The effectiveness of research and development of new products, modernization and modification of the used products, monetary units (8 "/" 14) | 1,96              | 1,96                               |                         |

| Indicator                                                                                                                       | Forecast for 2014 | Forecast for 2014 (with proposals) | Efficiency of proposals |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------------|-------------------------|
| 21 The effectiveness of "intelligence" (study and search for new customers and new market segments), monetary units (10 "/" 16) | 6,23              | 6,23                               |                         |
| 22 The effectiveness of investments in improving networking, monetary units (6 "/" 18)                                          | 1,39              | 1,39                               |                         |
| 23 Effectiveness of investments, monetary units (2 "/" 19)                                                                      | 0,16              | 0,16                               |                         |

Despite the fact that the author's research was conducted on a particular business network, its results can be used for any business associations built on the principle of network and partnerships. The key point in the control technology of such associations is the use of stakeholder methods and tools. In addition, according to the author, the study will promote stakeholder management as a political approach to the management of business systems aimed at solving the problems of coordination improving and control, unifying efforts, government determination and responsibility effective management development.

### References

1. AA 1000 SES «Standart vzaimodejstvija s zainteresovannymi storonami» – [www.accountability.org.uk](http://www.accountability.org.uk).
2. Agle B. R., Donaldson T., Freeman R. E., Jensen M. C., Mitchell R. K., Wood D. J. 2008. Dialogue: Toward superior stakeholder theory. *Business Ethics Quarterly* 18 (2): 153–190.
3. Glazunov, A.V. Balans interesov zainteresovannyh storon / A.V. Glazunov // *Metody menedžmenta kačestva*. – 2009. – № 4. – P. 30–33.
4. Gondarev R.S., Raznova N.V. Postroenie modeli razvitija biznesa na osnove integracii koncepcii organizacionnyh izmenenij i instrumentov stejkholder-menedžmenta // *Meždunarodnyj žurnal «Problemy teorii i praktiki upravlenija»* №4 2014. <http://www.uptp.ru>.
5. Grosul V.A., Avanesova N.E., Koncepcija stejkholderov v sisteme ocenki effektivnosti funkcionirovanija predprijatija *Vestnik ŽDTU: èkonomičeskie nauki* №2 (52) 2010 p.233-236
6. Dodd M.E. To Whom are Corporate Managers Trustees // *Harvard Law Review*. 1932. Vol. 45. P. 1145–1163.
7. Freeman R. *Strategic Management: A stakeholder approach*. — Boston: Pitman, 1984. — ISBN 0273019139
8. Frimen R. Avtoritetnoe mnenie // *Sankt-Peterburgskij universitet: žurnal*. — 8 октября 2010 года. — № №13 (3820).
9. Furta, S.D. Karta zainteresovannyh storon – instrument analiza okruženija biznesa / S.D. Furta, T.B. Solomatina // *Inicijativy XXI veka*. – 2010. – № 1. – P. 22–27.

10. Ivaškovskaja I.V. Razvitie stejkholderskogo podhoda v metodologii finansovogo analiza: garmoničnaja kompanija // Korporativnye finansy. 2011. № 3(19). P. 59-70. URL: [http://ecsocman.hse.ru/hsedata /2011/ 11/017/ 1272283128/CFJ19\\_59\\_70](http://ecsocman.hse.ru/hsedata /2011/ 11/017/ 1272283128/CFJ19_59_70).
11. James E. Post, Lee E. Preston, Sybille Sauter-Sachs. Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth
12. Karpus P.A. Udovletvorenje interesov stejkholderov kak osnova dlja razrabotki strategii neftegazovoj kompanii // Èkonomika i upravlenie, 2009 - №7-8. - P. 30-34.
13. Makarenko M.V., Čmel' S.J. Strategičeskoe vzaimodejstvie stejkholderov promyšlennoj kompanii // Vestnik himičeskoj promyšlennosti.-2011.-№ 2(59).-P 2-8.
14. Mamonov K.A. Organizacionno-èkonomičeskij mehanizm upravljenja stejkholderami kompanii: sušnost', struktura i informacionnaja zašita. - Èkonomika i upravlenie predpriyatijami mašinostroitel'noj otrasli: problemy teorii i praktiki, №2(14) 2011 c.75-86.
15. Petrov M.A. Teorija zainteresovannyh storon: Puti praktičeskogo primenenija // Vestnik SPbGU, 2010 - Part. 8. Ed. 2 (№16). - P. 36-42.
16. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. 2002b. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. Stanford University Press: Stanford, CA.
17. Prohorov, K.O. Prioretizacija zainteresovannyh storon s ispol'zovaniem metoda ierarhij / K.O. Prohorov // Vestnik JarGU. Series Gumanitarnye nauki. – 2011. – № 33(17). – С. 179–182.
18. Roman Sergeevich Gondarev. Scientific Production Company "Faza", LLC, Krasnoyarsk, Russia. The Applying Stakeholder Management Tools for Modelling Business Development // Middle-East Journal of Scientific Research 18 (1): 75-79, 2013. ISSN 1990-9233 © IDOSI Publications, 2013. DOI: 10.5829/idosi.mejsr.2013.18.1.12386. (This article is placed in the International Data-Base SCOPUS).
19. Saraeva I.N. K problem postroenija stejkholderskoj modeli malogo biznesa // Naučnye trydy DonNTU. Series: Èkonomika, 2010 - № 38-1. - P. 176-180.
20. Sanin V.v. Balans i konflikt interesov stejkholderov v strategičeskix i biznes-planah kompanii // Korporativnye finansy, 2009 - № 2 (10). - P. 112-132.
21. Šereševa M.J. Mežorganizacionnye seti v sisteme form funkcionirovanija sovremennyh otraslevykh rynkov // Moskovskij gosudarstvennyj universitet im. M.V.Lomonosova. – 2006.
22. Soloduhin, K.S. Pazrabotka metodologii strategičeskogo upravljenja vuzom na osnove teorii zainteresovannyh storon : avtoref. dis. dokt. èkon. nauk: 08.00.05. – M., 2011. – 38 p.
23. Tihonova, V.V. Soveršenstvovanie principov korporativnogo upravljenja v oblasti vzaimodejstvija grupp stejkholderov / V. V. Tihonova // Voprosy èkonomiki i prava. – 2011. – № 6. – P. 93–96.



24. Tret'jak O.A., Rumjanceva M.N. Setevye formy mežfirmennoj kooperacii: podhody k ob'jasneniju fenomena // Rossijskij žurnal menedžmenta. 2003. B.1. № 2. P.25-50.

25. Williamson O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes // Journal of Economic Literature. 1981. Vol.19. Nr.4. P.1538.

*Гончаров А.Ю., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра менеджмента*

*АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»*

*РФ, г. Воронеж*

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ**

Успешность управления социально-экономическим развитием регионов во многом зависит от специфики методов, положенных в основу принятия решений руководством на макроуровне и мезоуровне. Поэтому в статье рассмотрены особенности различных методов, используемых в управлении социально-экономическим развитием регионов.

Ключевые слова: управление региональной экономикой, методы управления региональной экономикой.

Управление социально-экономическим развитием регионов заключается в налаживании рациональных экономических связей между хозяйствующими субъектами в рамках региона и регионами в рамках страны, при условии оптимального распределения ограниченных ресурсов (территориальных, природно-климатических, экологических, производственных, трудовых, научно-технических и т.д.) с учетом специфики каждого региона.

Региональная специфика обуславливается следующим: 1. Региональная экономика является подсистемой народного хозяйства, поэтому экономическую самостоятельность региона нельзя считать абсолютной. 2. Уровень развития региона зависит от его ресурсной базы и качества управления ею. 3. В большинстве случаев регионы специализируются на определенных сферах народного хозяйства [1-4].

В управлении социально-экономическим развитием регионов находит воплощение государственная экономическая стратегия, поэтому методы управления ею могут существенно трансформироваться. Так различают [2-5]: проектно-плановый метод, программно-целевой метод, проблемно-ориентированный метод.

В условиях командно-административной системы при управлении социально-экономическим развитием регионов использовался преимущественно проектно-плановый метод. В то время регион не являлся самостоятельным носителем социально-экономических отношений и практически не представлял собой самостоятельный субъект региональной

политики. Управление социально-экономическим развитием регионов осуществлялось по сформированным правилам. Действовал централизованный контроль распределения и использования ресурсов региона. Это существенно ограничивало возможности местных властей в использовании потенциала регионального развития.

В настоящее время при определении путей социально-экономического развития регионов чаще прибегают к программно-целевым и проблемно-ориентированным методам. Программно-целевой метод управления социально-экономическим развитием регионов сводится к постановке целей с последующим выбором путей их достижения. Эти пути обобщаются в стратегии экономического развития региона и программе по реализации данной стратегии.

Проблемно-ориентированный метод управления социально-экономическим развитием регионов заключается в изучении тенденций развития проблем в региональной экономике, признанных общественно значимыми и требующих внимания со стороны региональных органов власти в течение нескольких лет. В отличие от предыдущего метода проблемно-ориентированный метод управления позволяет сконцентрировать внимание на более острых проблемах мешающих социально-экономическому развитию регионов.

Эти методы управления социально-экономическим развитием регионов в основном направлены на решение текущих, а не новых проблем. При их реализации действует принцип выделения финансовых ресурсов под заранее определенные цели.

Однако, ситуация на рынке меняется очень стремительно. Те условия, которые предопределяли формирование программ перспективного развития на момент их составления, могут измениться. В результате актуальность программ в ходе их реализации может либо уменьшиться, либо исчезнуть совсем.

Следовательно, при управлении социально-экономическим развитием регионов в условиях нестабильности важно, чтобы метод управления преобразовывался на столько, чтобы позволил учесть неравномерность и ограниченную возможность предсказания происходящих процессов, тенденции и границы наиболее вероятного развития событий [7-8].

В этой связи дальнейшее управление социально-экономическим развитием регионов должно осуществляться при помощи прогнозно-адаптивного метода управления [6]. Основу метода составляет принцип мобильности и адаптивности. Прогнозно-адаптивное управление дает возможность более точно учитывать всевозможные зависимости социально-экономических процессов в регионах, строить самокорректирующиеся модели, способные учитывать результат прогноза, сделанного ранее и получать научно обоснованные и надежные в реализации управленческие решения.

В заключении отметим, что все рассмотренные методы могут применяться при управлении социально-экономическим развитием регионов.

#### **Использованные источники:**

1. Ляпина И.Р. Система управления экономикой региона: роль и место механизма управления территориальным развитием. [Текст] /И.Р. Ляпина //Ученые записки Орловского государственного университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки», 2012.-№1.– С.62-64.
2. Сибирская Е.В. Системное управление региональной экономикой [Текст] / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева, Н.В. Пьянова // Регионология. – 2007. – № 4. – С. 71-78
3. Сибирская Е.В. Системность регионального развития [Текст] / Е.В. Сибирская, Н.Н. Авакумова, О.А. Старцева // Регионология. – 2009. – № 3. – С. 4-11
4. Сибирская, Е.В. Управление региональной экономикой [Текст] / Е.В. Сибирская // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – №5. – 48-57
5. Сироткина, Н.В. Концептуальные положения разработки перспектив развития экономики региона [Текст] / Н.В. Сироткина, А.А. Зайцев // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2013. – №3. – С. 10.
6. Строева, О.А. Методологические аспекты формирования и развития инновационных систем [Текст] / О.А. Строева // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – №4. – С. 134-144
7. Строева, О.А. Модель управления – открытые инновации [Текст] / О.А. Строева, Е.В. Сибирская // Инновации. – 2010. – №7. – С. 100-102
8. Скопина, И.В. Формирование прогнозно-адаптивной системы управления региональной экономикой /Управление экономическими системами Электронный научный журнал 2006 г. №1 (5) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=22>

**Гришков В.Ф.**

*ассистент*

*кафедра управления экономическими и социальными процессами  
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет  
кино и телевидения»*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ РАБОТ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ**

#### **Аннотация**

В предлагаемой статье автором проведен анализ современных научных и прикладных работ отечественных и зарубежных авторов в области управления конкурентоспособностью на различных уровнях иерархии

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, теории, услуги, риски, инновации

Современная экономическая наука уделяет значительное внимание вопросам оценки и поддержки конкурентоспособности предприятий сферы услуг. Проблемы управления конкурентоспособностью рассматриваются в монографической литературе, периодических изданиях, специализированных журналах с возможностью прямого доступа (издательства Sage Publication, Francis & Taylor, Oxford Press, Springer); в прикладных исследованиях, а также в системах законодательного и нормативного регулирования.

Современная зарубежная научно-прикладная литература в целом состоит из двух групп работ:

1 группа – освещает вопросы оперативного управления и индикативного оценивания конкурентоспособности;

2 группа – теоретически осмысливает понятие конкурентоспособности с целью разработки целостной теории (М.Портер, П.Кругман, С.Петерс, К.Эйджингер, Д.Гараедаги, К.Уоррен, Д.Барни, Р.Румельт, Д.Смит, Д.Фланаган и др.)

Анализ зарубежной научной литературы позволяет прийти к выводу, что дискуссия о понятии и концепции конкурентоспособности существенно затруднена в связи со смешением уровней организаций, отраслей промышленности и национальной экономики. Само понятие конкурентоспособности является сложносоставной категорией, что вызвано его применением на различных уровнях обобщения, где оно принимает различные значения и имеет различные индикаторы измерения. При этом сохраняет актуальность вопрос о природе и механизмах взаимодействия факторов, определяющих динамику конкурентных отношений.

Тем не менее, основной вектор исследований указывает на то, что конкурентоспособность является комплексным феноменом и характеризуется сложными взаимосвязями между детерминантами и факторами. В центре понимания конкурентоспособности отрасли промышленности находится производительность – все другие измерения косвенно или непосредственно зависят от этой сложносоставной переменной [1].

Управление конкурентоспособностью в современной научной литературе рассматривается как совокупность действий, осуществляемых в ходе разработки, производства, сбыта и послепродажного обслуживания продукции, предполагающих сбалансированное воздействие на все основные показатели деятельности организации исходя из критерия прибыли. Ключевой тенденцией изменения в научных взглядах на вопросы конкурентоспособности выступает то, что показатели организации производства услуг (качество, издержки и т.п.) рассматриваются в комплексе и оцениваются по конечному результату – конкурентоспособности услуги.

Анализ зарубежной научной литературы показал, что главным выводом современной зарубежной литературы в данной предметной области является тот факт, что инвестирование в человеческий капитал является критически важным фактором для решения задач конкурентоспособности услуг.

На наш взгляд, в ближайшее время данный фактор станет одним из наиболее жестких вызовов конкурентоспособности сферы услуг как в развитых, так и в развивающихся странах. Их конкурентоспособность также определяется характеристиками деловой и образовательной среды и степенью потребления обществом современных высокотехнологичных услуг.

Исследование научно-прикладной литературы освещает переход к модульной структуре управления на основе многомерной схемы, которая позволяет достичь необходимого уровня гибкости и маневренности, а также создать адаптивную, обучающуюся систему [2].

Исследование зарубежной литературы показывает, что конкурентоспособность услуги определяется технологией ее оказания и перспективами выведения ее на новые рынки. Данные процессы требуют в стратегического управления, центральной частью которого является управлением рисками. На практике многие виды рисков взаимосвязаны, когда изменение одного вида риска может вызывать изменение остальных. Управление риском помогает идентифицировать и управлять рисками с целью увеличить вероятность успешного достижения целей. Правильно поставленный процесс управления риском улучшает принятие решений, планирование и установление приоритетов, помогает более эффективно использовать капитал и ресурсы организации, позволяет минимизировать последствия, улучшает вероятность использования рисков для достижения конкурентного преимущества [3].

Анализ прикладных исследований объясняет, почему высший менеджмент крупнейших корпораций рассматривает конкуренцию как наибольший риск для прибыльности кампаний по сравнению с другими видами рисков, а потеря конкурентоспособности является наиболее серьезным последствием. Особенностью отношения к различным типам и видам рискового потока является позиция, согласно которой успешные организации могут и должны применять свой опыт и навыки в прогнозировании, планировании, маркетинге и научных исследованиях для использования рисков в целях достижения собственного конкурентного преимущества.

Управление рисками в сфере услуг в настоящее время требует изменения концептуального вектора. На наш взгляд, наиболее серьезные риски в сфере услуг возникают в таких областях, как человеческий капитал, и деловая репутация организации. Опасности для предприятий сферы услуг скрываются и в нетрадиционных рисках, хотя управление рисками в таких



областях, как человеческий капитал, регулирование и информационные технологии ведется менее уверенно.

Современный риск-менеджмент реализуется на основе двух ключевых подходов:

1) первый подход – подход, основанный на расширении возможностей табличных процессоров (Microsoft Excel, Lotus 1-2-3 и др.) средствами работы с приближенными или нечеткими значениями;

2) второй подход – имитационное моделирование, является способом анализа сложных комплексных ситуаций, особенно если их спецификация не линейна, применение аналитического метода затруднено или практически невозможно.

В российской научной литературе проблематика конкурентоспособности начинает приобретать все большую актуальность. Помимо известных работ Р.Фатхутдинова, появились коллективные исследовательские работы, посвященные различным аспектам конкурентности, множество статей в различных периодических изданиях защищены целый ряд кандидатских диссертаций. Современные российские исследования в основном направлены на выявление проблем конкурентоспособности больших территориально распределенных систем (предприятий и отраслей) и созданием их конкурентных преимуществ. Современные процессы интеграции и глобализации создают почву для дальнейшего развития научного направления. При создании теоретических основ управления конкурентоспособностью сферы услуг используются традиционные методы экономической теории: эмпирический, статистический, качественный, функциональный, а также экономико-математический метод или эконометрика [4].

Прикладной и теоретический аспекты исследований конкурентоспособности неразрывно связаны между собой, что проявляется при осуществлении двух видов анализа конкурентоспособности: ситуационного анализа и системного анализа.

Исследование рассматривает конкурентоспособность как сложносоставной концепт, охватывающий многомерную экономическую деятельность, которая отражается различными переменными доходности, производительности и роста выпуска продукции. Здесь проведено разграничение между детерминантами конкурентоспособности (вход), и индикаторами конкурентоспособности, которые описывают экономические результаты (выход).

На современном этапе в качестве наиболее перспективного и результативного подхода считается системно-динамический подход, который кладется в основу продвижения от функционально-иерархической к системно-процессной методологии управления конкурентоспособностью.

Для управления многообразными и сложными процессами современная наука разрабатывает новое поколение концепции управления



процессами бизнеса, систем планирования и управления ресурсами предприятия и современные методы стратегического планирования, в основе которых лежит системное мышление.

Проведенный автором анализ российской научной литературы позволил сформулировать гипотезы, подтверждающие необходимость управления конкурентоспособностью предприятий сферы услуг. Существуют диаметрально противоположные взгляды на процесс управления конкурентоспособностью: одни авторы полагают, что процессами формирования конкурентоспособности управлять необязательно, другие убеждены в необходимости управления конкурентоспособностью.

В условиях ужесточения конкуренции на рынках услуг, когда конкурентные преимущества можно сохранить только за счет постоянного применения инноваций, предприятиям сферы услуг невозможно достичь лидирующих позиций только за счет использования традиционных рыночных механизмов. Достижение и удержание высоких конкурентных преимуществ диктует необходимость развития нового научного направления в данной предметной области.

В ходе исследования современной научной литературы в области управления конкурентоспособностью автор пришел к следующим выводам:

1) в сфере услуг конкурентоспособность определяется инновационными технологиями, которые применяются в процессе управления и производства услуг. В силу специфических особенностей услуги как товара, первостепенное значение для устойчивого инновационного развития и, следовательно, повышения конкурентоспособности играет интеллект человека. В современном мире существенно меняются условия хозяйственной деятельности и сама организация мировой экономической системы, обостряется необходимость в государственном регулировании национальной экономики с целью повышения конкурентоспособности на макро-, мезо- и микроуровне;

2) управление конкурентоспособностью в сфере услуг на всех уровнях целесообразно и возможно на основе заимствования наилучшего опыта развитых стран в сфере применения инструментов и механизмов развития инновационного сектора;

3) в современной научной литературе существуют диаметрально противоположные взгляды на процесс управления конкурентоспособностью: одни экономисты утверждают, что процессами конкурентоспособности управлять необязательно, другие считают, что есть возможность создания конкурентной базы управления конкурентоспособностью. Применительно к сфере услуг большинство фактов свидетельствует о том, что управление есть и должно быть, а для этого надо развивать теории управления конкурентоспособностью на макро-, мезо- и микроуровне;

4) самой большой ценностью современного общества становится информация и конкурентные преимущества, которые можно сохранить только за счет постоянного применения инновационных решений. В современной сфере услуг невозможно достичь передовых позиций только за счет использования традиционных рыночных механизмов, поэтому необходимость достижения и удержания предприятиями сферы услуг конкурентных преимуществ способствует появлению и дальнейшему развитию теорий конкурентоспособности.

**Использованные источники:**

1. Уотерман Р. Фактор обновления: Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. – М.: Прогресс, 2011–248 с.
2. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 1999. Т.1. – 468 с.
3. Чейз Р., Эквилайн Н. Производственный и операционный менеджмент. – М.: Вильямс, 2001. – 704 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2008. – 442с.

*Грунистая О.С.*

*магистрант*

*кафедра «Социальных технологий»*

*институт управления*

*Белгородский государственный национальный*

*исследовательский университет*

*Россия, г. Белгород*

**ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ  
ЭКОНОМИКИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Аннотация:** В статье представлена глобализация как тенденция развития мировой экономики. В статье рассмотрены определение глобализации, ключевые процессы глобализации, а также ее преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** страна, рынок, экономика, процесс.

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики на грани XX—XXI веков является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни.

Глобализация представляет собой процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция в масштабах всей планеты капитала, рабочей силы, производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть

охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов [3].

Глобализация мирового хозяйства отражает качественно новые явления в мировой экономике и включает в себя:

1. Вовлеченность в мировые хозяйственные процессы практически всех стран мира.

2. Создание глобальных рынков товаров, услуг, технологий, капиталов, рабочей силы.

3. Создание глобальной инфраструктуры мирохозяйственных связей (транспортной, информационно, банковской, связи и т.п.).

4. Доминирование внешних требований над внутренними в процессе экономического развития стран.

5. Делегирование все большего числа экономических функций национальных правительств международным экономическим организациям.

6. Универсализация правил хозяйственной жизни и международных экономических отношений.

7. Возникновение международного производства, базирующегося на производительных глобальных силах, ориентированного на потребителя любой страны мира на уровне жизненного стандарта гражданина индустриальной страны.

8. Глобальный характер международной конкуренции и международного сотрудничества [2].

Как и любой экономический процесс, глобализация имеет и положительные, и отрицательные последствия, однако блага глобализации распределяются неравномерно: существенную часть преимуществ получают промышленно развитые страны, тогда как развивающиеся государства вынуждены решать многочисленные проблемы глобализации [4].

В качестве преимуществ глобализационных процессов можно назвать:

- Глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда. В ее условиях более эффективно распределяются средства и ресурсы, что в конечном счете способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения (при более низких для него затратах).

- Экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а, следовательно, к устойчивому экономическому росту.

- Свободная торговля на взаимовыгодной основе, удовлетворяющая все стороны.

- Стимулирование дальнейшего развития новых технологий и распространение их среди стран с помощью усиления конкуренции.

- Возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков.

- Создание серьезной основы для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь, экологических, что обусловлено объединением усилий мирового сообщества, консолидацией ресурсов, координацией действий в различных сферах.

В качестве негативных последствий от глобализационных процессов во всех странах можно назвать:

- неравномерность распределения преимуществ от глобализации в разрезе отдельных отраслей национальной экономики;

- возможная деиндустриализация национальных экономик;

- возможность перехода контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств в другие руки, в том числе к более сильным государствам, ТНК или международным организациям;

- возможная дестабилизация финансовой сферы, потенциальная региональная или глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне. Локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия.

Глобализация для менее развитых стран порождает, помимо вышеперечисленных, и еще множество других проблем:

- увеличение технологического отставания от развитых стран;

- рост социально-экономического расслоения, маргинализацию (т.е. разрушение государственного общества, представляющее собой процесс распада социальных групп, разрыв традиционных связей между людьми, потерю индивидами объективной принадлежности к той или иной общности, чувства причастности к определенной профессиональной или этнической группе);

- обнищание основной массы населения;

- усиление зависимости менее развитых стран от стабильности и нормального функционирования мирохозяйственной системы;

- ограничение транснациональными корпорациями способности государств проводить национально ориентированную экономическую политику.

Как уже отмечалось, наибольший выигрыш от участия в глобализации имеют промышленно развитые страны, получающие возможность снижать издержки производства и сосредоточиваться на выпуске наиболее доходной наукоемкой продукции, перебрасывать трудоемкие и технологически грязные производства в развивающиеся страны. Но и развитые страны могут пострадать от процессов глобализации, которые, если с ними не совладать, увеличат безработицу, усилят нестабильность финансовых рынков и т.д [1].

Таким образом, глобализация мировой экономики является объективным процессом, отражающим реальности современного этапа хозяйственного развития стран и потребности крупного транснационального производства. Процессы глобализации, создающие благоприятные

возможности для стабильного и эффективного развития всей системы мирохозяйственных связей, одновременно выдвигают перед их участниками – странами и отдельными предприятиями — новые и все более жесткие требования в отношении стандартов коммерческой деятельности, технического уровня и качества поставляемых товаров и услуг. Тем, кто не соответствует этим требованиям, грозит неизбежный проигрыш в конкурентной борьбе и прозябание на периферии мировой экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/10.shtml> (дата обращения: 13.08.2014).
2. Глобализация как тенденция развития мировой экономики [Электронный ресурс] // Экономикус. – Режим доступа: [http://economicus.ucoz.com/publ/globalizacija\\_kak\\_tendencija\\_razvitija\\_mirovoj\\_ehkonomiki/1-1-0-3](http://economicus.ucoz.com/publ/globalizacija_kak_tendencija_razvitija_mirovoj_ehkonomiki/1-1-0-3) (дата обращения: 12.08.2014).
3. Гришняяева Ю.Д. Глобализация как основная тенденция развития мировой экономики. Стратегии включения стран в систему мирохозяйственных связей в условиях глобализации [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2011/07/1252> (дата обращения: 11.08.2014).
4. Россия в условиях глобализации [Электронный ресурс] // Экспертно-Аналитический Центр РАН. – Режим доступа: <http://eas-ras.ru/Lib/Research/Globalizacia-Rossii.php> (дата обращения: 12.08.2014).

*Гулямова С.Т.  
преподаватель  
Бухарский юридический колледж  
Узбекистан*

### **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СФЕРЕ БИЗНЕСА**

Предпринимательство или предпринимательская деятельность – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан без образования юридического лица, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени чье-то и под чью-то имущественную ответственность [1]. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законом, с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Термин предприниматель был введен французским экономистом Ришаром Кантиллоном, жившим в начале XVIII века. И с тех пор это слово означает человека, который берет на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или с разработкой новой идеи, новой продукции или



нового вида услуг, предлагаемых обществу. Поскольку все предприниматели активно участвуют в формировании целей предприятия или организации управляют этой организацией в начале ее деятельности, всех их можно считать менеджерами. Некоторые оказываются весьма успешными в своей управленческой деятельности не только в самом начале развития предприятия, но и в течение долгого периода работы предприятия. Основатель компании «Ай Би Эм» Томас Уотсон разработал и внедрил многочисленные приемы в практику управления, которые позволили превратить «Ай Би Эм» в бесспорного лидера компьютерной промышленности. Хотя Рей Крок купил имя «Мак-Доналдса», а не основал свою собственную новую компанию, его предпринимательская акция по переводу на индустриальную основу приготовления гамбургеров произвела настоящую революцию в бизнесе быстрого обслуживания в сфере общественного питания. Этот и многие другие инновационные приемы в управлении, внедренные в те времена, когда Крок стоял во главе компании «Мак-Доналдс, привели компанию к успеху, о котором мы знаем по настоящее время. Фредерик Смит также четко продемонстрировал управленческий талант, реализуя идею, которая привела к успеху «Федерал Экспресс» [2].

Зачастую, однако, такие характеристики, как личный риск, реакция на финансовые возможности и желание долго и упорно работать, не считаясь с отдыхом, т.е. все то, что традиционно считается чертами хорошего предпринимателя, вовсе не обязательно свидетельствуют о возможности того же самого человека эффективно управлять организацией по мере того, как она становится больше. Некоторые предприниматели могут просто не иметь способности или склонности эффективно выполнять управленческие функции, такие как планирование, организация, мотивация и контроль. Автор одного исследования, в котором сравниваются характеристики успешного предпринимателя и успешного менеджера, приходит к следующему выводу: «Успешные иерархи (руководителя) в бизнесе были способны внести организованность в неструктурированную ситуацию и увидеть суть своей организации. Такие руководители способны принимать решения. У предпринимателей, однако, такая линия поведения не прослеживалась» [2], кроме того успешный руководитель в бизнесе проявлял положительное отношение к власти. А предприниматель по своему характеру, кратко говоря, не желает признавать и подчиняться власти, проявляет неспособность работать под руководством и, как следствие, стремится избежать такой ситуации».

Следовательно, нет ничего странного в том, что выдающийся предприниматель становится не особенно эффективным менеджером. Организация, которую создал предприниматель, в результате может даже распасться. В исследованиях, проведенных по государственной линии, указывается, что на практике большинство новых предприятий в бизнесе



распадается, и основной причиной их краха является плохое руководство, а не плохие идеи. Если организации повезет, то у руля встанет хороший руководитель, прежде чем она распадется. «Сиро, например, не становился гигантской фирмой розничной торговли пока им руководили его основатели, которые даже дали ему название. Джулиус Розенвальд, купивший «Сирс» на грани краха, как и генерал Роберт Б. Вуд были людьми, которые превратили «Сирс» в лидера своей отрасли благодаря новаторской политике управления и маркетинга. Точно также, компания «Эппл» пережила потрясающий взлет и впечатляющее увеличение объема продаж своей продукции после того, как Джои Скалли отобрал место у председателя правления фирмы и основателя компании Стивена Джобса.

Крупные предпринимательские действия, которые сопряжены со значительным риском для организации, требуют решений, которые выносятся на высший уровень управления. Но решения эти обычно опираются на информацию и на мысли, высказанные руководителями среднего звена. Если менеджеры среднего звена не могут или не хотят рисковать в связи с возникновением новых идей, — предпринимательская способность организации серьезно ограничивается. Руководители на всех уровнях, даже младшие начальники, должны искать возможности совершенствования работы и повышения эффективности своей организации. Мастер, который разрабатывает и внедряет более эффективный способ проведения конкретной операции, по духу своему такой же предприниматель, как и руководитель предприятия, который решает вложить 10 млн. долл. в разработку новой продукции.

Быть предпринимателем нелегко, будь это собственное дело или работа в структуре сложившейся компании. Как организации, так и общество стремятся сопротивляться переменам, какими бы полезными они ни были. Компания «Ар Си Эй» потерпела неудачу в компьютерном бизнесе, потому что не была по-настоящему предпринимательской организацией. Основной подход руководства «Ар Си Эй» к бизнесу был сформирован телевидением, а телевидение не испытывало серьезных изменений со времени внедрения цветных телевизоров. Поскольку компания не предоставляла своим ведущим компьютерным инженерам той же степени творческой свободы, которую им предоставляли «Ай Би Эм» и другие конкуренты, «Ар Си Эй» не удалось ни привлечь, ни удержать их. В результате «Ар Си Эй» оказалась просто неспособной разрабатывать и продавать свою продукцию достаточно быстро, чтобы не отставать от радикальных изменений в компьютерной технике. К тому же компания была не в состоянии предложить такой уровень обслуживания, который вправе были ожидать покупатели крупных систем, руководствуясь опытом «Ай Би Эм». «Эппл», «Компак» и многие другие малые компании преуспели в данной области, главным образом, потому, что они могли очень быстро разрабатывать новую продукцию, не будучи связанными структурами

крупных, устоявшихся организаций. Многие полагают, что успех компании «Ай Би Эм» объясняется тем, что ей удастся быть предпринимательской, несмотря на громадные размеры [3].

В итоге можно сказать, желание добиться успеха характерно для многих. Но чтобы решить — достигнут ли успех или что необходимо, чтобы добиться успеха, мы сначала должны определить, что же такое успех. Если спросить, какие организации можно считать успешными, большинство людей начнет перечислять названия хорошо знакомых гигантских предприятий. Но размер и прибыльность не всегда могут считаться критериями успеха. Организации существуют для реализации определенных целей. И если достижение огромного размера не является одной из ее целей, то тогда и малый бизнес может по-своему считаться столь же успешным, как и крупная организация. Например, братья Мак Дональд продали права на использование своего имени и системы Рею Кроку в основном потому, что они не захотели приносить личные жертвы, которые обязательно сопутствуют расширению предприятия. Добившись от жизни всего, что им хотелось и, заработав при этом несколько миллионов, Мак Доналды едва ли могут рассматриваться как неудачники, даже если принять во внимание, что объем продажи теперешней корпорации «Мак-Доналдс» возрос в тысячи раз. Следовательно, организация считается добившейся успеха, если она достигла своей цели. Чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей организация должна быть как эффективной, так и результативной. По словам популярного исследователя Питера Друкера, результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи». А эффективность является следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи». И первое, и второе одинаково важно. Все компании добившиеся значительных успехов, делали «правильные вещи», выбрав цель, которая соответствовала какой-то важной потребности, существующей в мире. В случае с «Федерал Экспресс» это была быстрая и надежная доставка бандеролей. «Эппл» обеспечил производство недорогого, «дружественного» пользователю компьютера. Кроме того, эти организации делали «свои вещи правильно». Руководство «Федерал Экспресс» определило, как эффективно доставлять бандероли. «Мак-Доналдс» определили способы приготовления гамбургеров так, чтобы обеспечить невысокую себестоимость и устойчиво высокое качество. «Ар Си Эй» же, наоборот, сделала правильную вещь, решив создавать компьютеры, потому что спрос на них очевидно и резко возрастал. Однако, в основном из-за невозможности привлечь высококвалифицированных специалистов и найти свою нишу на рынке, «Ар Си Эй» не была достаточно эффективной в конкуренции против «Ай Би Эм». Результативность, в том смысле, что «делаются правильные вещи», является чем-то неосознанным, что трудно определить, особенно если организация внутренне неэффективна. Но

эффективность обычно можно измерить и выразить количественно, потому что можно определить денежную оценку ее входов и выходов.

**Использованные источники:**

1. Большой Энциклопедический Словарь. М – 2010.
2. Шамхалов Ф. И. Американский менеджмент: теория и практика. М - 2003.
3. Абдурахманов К. Х, Аллахвердиева Л. М, Белинский В. Л и др. Теоретические основы менеджмента персонала. М - 2000.

*Гурдина Е. А.  
бакалавр 2 курса  
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»  
Бураева Е. В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Статистика»  
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»  
Россия, г. Орел*

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕНЫ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ НА ПРИМЕРЕ  
ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** Рассмотрены тенденции роста и выполнен прогноз цены сахарной свеклы на примере Орловской области. На основе приведенных данных доказано, что цена во многом зависит от урожайности культуры.

**Ключевые слова:** цена, урожайность, прогноз.

Цена относится к числу наиболее сложных экономических категорий. В ней перекрещиваются взаимоотношения, экономические интересы коллективов предприятий, различных социальных групп и общества в целом. Поэтому важную роль в управлении процессами ценообразования играют прогнозирование цен и формирование ценовой политики.[1]

Прогнозирование цены на сегодняшний день является актуальным, так как для большинства предприятий прогнозирование цен становится одним из условий выживания и успешного функционирования. При этом обеспечение эффективности такого управления требует умения предвидеть вероятное будущее состояние предприятия и среды, в которой оно существует, вовремя предупредить возможные сбои и срывы в работе. Прогноз предполагает не только верное качественное предсказание, но и достаточно точное количественное измерение вероятных возможностей ожидаемых значений признаков.[1]

Изучим динамику цен сахарной свеклы как основного технико-экономического показателя ее эффективности, и на основе этого составим прогноз цен сахарной свеклы на примере Орловской области.

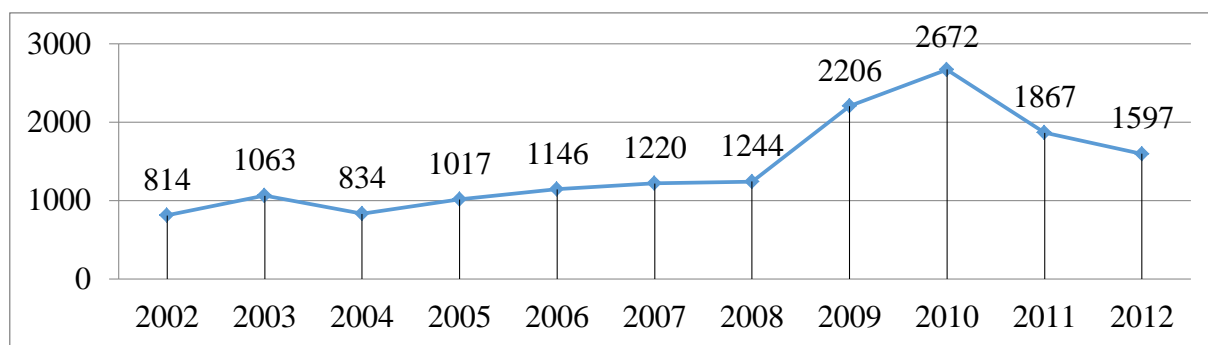


Рисунок 1 - Динамика цены реализации сахарной свеклы (рублей) в Орловской области с 2002 по 2012 год.

Немаловажным при проведении анализа временных рядов является установление тенденции динамики и показателей колеблемости. Как известно, на колеблемость цены той или иной культуры влияют метеорологические и агротехнические факторы. Для оценки влияния метеорологических и агротехнических факторов на вариацию цены сахарной свеклы по Орловской области необходимо решить уравнение прямой линии:

$$\tilde{y}_t = a + bt \quad (1)$$

Воспользовавшись методом наименьших квадратов с помощью MS Excel нами было получено следующее уравнение:

$$\tilde{y}_t = 1425,5 + 137,5t \quad (2)$$

Общий вид уравнения тренда:  $\tilde{y}_t = 1425,5 + 137,5t$

За период 2002 – 2012 гг. цена сахарной свеклы в Орловской области имела тенденцию роста в среднем на 137,5 рублей. Средняя цена сахарной свеклы за исследуемый период составила 1425,5 руб.

Таким образом, коэффициент колеблемости и устойчивости показывает, что цена сахарной свеклы в Орловской области в период с 2002 года по 2012 год будет находиться в пределах  $1425,5 \pm 569,1$  рублей за 1 тонну сахарной свеклы и наблюдается ее устойчивый рост.

Выявление и характеристика основной тенденции развития дают основание для прогнозирования, т.е. для определения возможного варианта размеров явления в будущем. Важное значение при прогнозировании имеют вопросы о базе и сроках прогнозирования.

Определим прогноз ожидаемой цены сахарной свеклы в Орловской области на 2013 и 2014 годы.

$$\widetilde{y}_{2013} = 1425,5 + 137,5 * 6 = 2250,5 \text{ (руб.)} \quad (3)$$

$$\widetilde{y}_{2014} = 1425,5 + 137,5 * 7 = 2388 \text{ (руб.)} \quad (4)$$

Следовательно, прогнозируемая цена сахарной свеклы в Орловской области на 2013 год составит 2250,5 рублей, а на 2014 – 2388 рублей.

В целом за исследуемый с 2002 по 2012 годы цена реализации сахарной свеклы в Орловской области возросла на 96,91 % или на 783 рубля, т.е. темп роста цен реализации сахарной свеклы составил 196,19 %. Результаты проведенных анализов свидетельствуют, что в будущем при

сохранении существующей тенденции динамики цена реализации сахарной свеклы в Орловской области будет расти.

Одним из факторов, оказывающих влияние на изменение цены, является урожайность. При изменении урожайности будет изменяться и цена: при увеличении урожайности – цена будет снижаться, так как спрос на продукцию будет ниже, чем при снижении урожайности, когда спрос на данную продукцию возрастет, следовательно и цена будет расти.

На основе модели парной линейной регрессии, построенной по данным за 2002-2012 г.г. были выявлены тенденции, которые характеризуют деятельность сельскохозяйственных предприятий в Орловской области.

В качестве результативного признака взята урожайность картофеля, а в роли факторного признака в модели выступает количество вносимых минеральных удобрений под картофель.

Воспользовавшись пакетом прикладных программ «STATISTICA 7.0», получили следующее уравнение регрессии:

$$\tilde{y} = 266.2 + 0,25x, \text{ где}$$

$\tilde{y}$ -урожайность картофеля;

$x$ -количество вносимых минеральных удобрений.

В результате расчетов мы получили значение множественного коэффициента детерминации ( $D = 7,75 \%$ ). Значит, можно сделать вывод о том, что  $7,75 \%$  вариации урожайности картофеля объясняется вариацией факторного признака, включенного в модель. Другими факторными признаками могут быть агроклиматические условия, уровень механизации, плодородность почвы, органические удобрения и т.п. Остальные  $92,25 \%$  объясняются факторами неучтенными в модели. В свою очередь проверка по F-критерию Фишера ( $0,46$ ) показала статистическую значимость уравнения. Средняя ошибка аппроксимации составила  $3,4 \%$ . то есть расчет значения урожайности отклоняется от фактического значения урожайности на  $3,4 \%$ .

Так же расчет по t-критерию Стьюдента ( $2,43$ ) показал, что уравнение значимое и коэффициенты тоже.

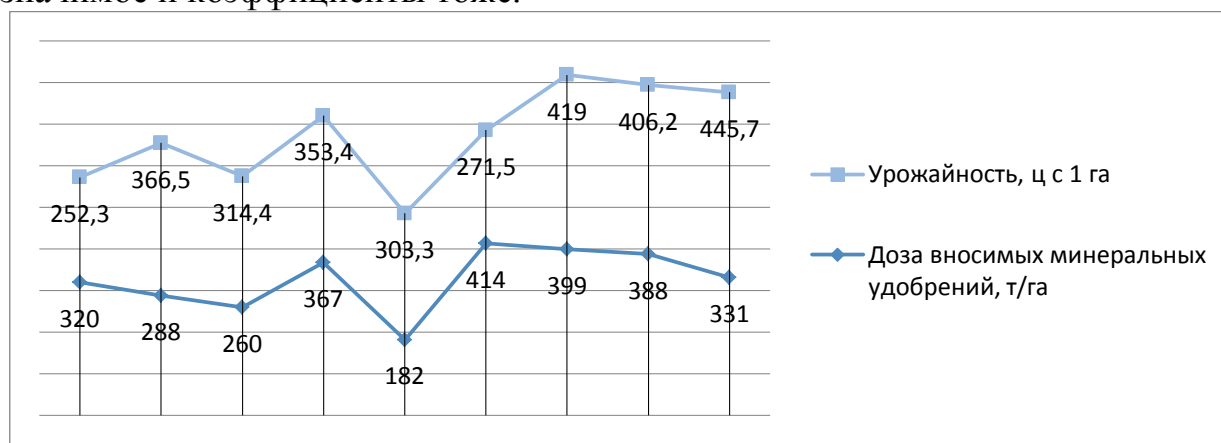


Рисунок 2 - Уровень урожайности сахарной свеклы под влиянием минеральных удобрений в Орловской области за 2012 год.



Как известно, без благоприятных климатических условий и хорошей техники ни одно хозяйство не получит высокий урожай, тем самым оно уйдет в убыток. Нужно максимально приближаться к тем прогнозам, которые обеспечивают устойчивое развитие сельского хозяйства. В условиях нынешней мировой экономики и ВТО России нужно как нужно быстрее и эффективнее использовать все свои земли сельхоз назначения и свой потенциал для того, чтобы держаться крепко на мировом рынке.[2]

В целом, от изменения урожайности сахарной свеклы, меняется ее цена, поэтому урожайность является одним из основных факторов, влияющих на цену. Поэтому для того, чтобы прогнозировать и планировать цену продукции, для начала можно спрогнозировать урожайность данной культуры. Так, будет иметься представление о приблизительной цене за анализируемый период.

#### **Использованные источники:**

1. Планирование национальной экономики, отраслей и регионов, предприятий: справ. пособие / В.И. Борисевич/ - Минск: Современная школа, 2008-576с.
2. Бураева Е.В. Анализ факторов роста производства сельскохозяйственной продукции в контексте инновационного развития отрасли (на примере Орловской области) // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 14 . – с.20-30. – 1,1 п.л.
3. Орелстат (Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [Электронный ресурс] URL: <http://orel.gks.ru> (дата обращения 07.06.2014).

*Гусейнов Р. Д.  
магистрант*

*Финансово – экономический институт  
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»  
Россия, г. Тюмень*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА**

Аннотация: В статье представлены результаты проведения анализа инвестиционной привлекательности Тюменской области Российской Федерации с целью определения основных проблем и дальнейшего выявления путей повышения эффективности ее функционирования.

Results of carrying out the analysis of investment appeal of the Tyumen region of the Russian Federation are presented in article for the purpose of definition of the main problems and further identification of ways of increase of efficiency of its functioning.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат региона, инвестиционная активность, инвестиционный потенциал.



Изучение проблем инвестиций в региональную экономику всегда является актуальным среди экономистов и научных деятелей. Причина этого, в том что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста региона в целом [2].

Анализ научных публикаций по проблеме формирования инвестиционной политики региона позволяет сформулировать ряд основных направлений реализации на региональном уровне. Одним из первых и самых важных направлений является – формирование благоприятного инвестиционного климата.

Целью нашей работы является изучение экономической привлекательности Тюменской области для дальнейшего определения путей улучшения инвестиционного климата региона.

Для оценки в работе использованы рейтинги экспертных агентств, которые проводили оценку инвестиционной привлекательности регионов по различным параметрам.

В 2012 году специалисты министерства регионального развития Российской Федерации проанализировали ряд показателей, таких как темпы роста кредитов, выданных юридическим лицам, доля прибыльных предприятий; индекс производства продукции сельского хозяйства; инвестиции в основной капитал, потребления электроэнергии; строительство, темп роста строительных работ, ввод жилья; доходы и занятость населения (темп роста реальных денежных доходов, просроченная задолженность по заработной плате, отношение среднемесячной заработной платы к фиксированному набору товаров и услуг, уровень зарегистрированной безработицы) регионов [3].

И по результатам исследования Тюменская область заняла место абсолютного лидера по социально-экономическому значению – 123,4., в числе лидеров по сводному индексу доходов и занятости населения – 133,7., а также выявлен самый высокий сводный индекс инвестиционной привлекательности – 169,1.

По другим данным в сентябре 2012 года служба кредитных рейтингов Standard & Poor's присвоила Тюменской области долгосрочный кредитный рейтинг “BB+” и рейтинг по национальной шкале “ruAA+”. Прогноз – “Стабильный”. Что отражает высокую способность области своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства (из 13 субъектов, оцененных данным агентством, на ступеньке выше Тюменской области только Москва, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа) [6].

По рангу инвестиционного потенциала область занимает 13 место, входит в первую десятку субъектов РФ по трудовому, инновационному, институциональному, туристическому, потребительскому потенциалу.

Среди регионов Российской Федерации в 2013 году Тюменская

область занимает по показателям:

- общий объем отгруженных товаров собственного изготовления, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности “Добыча полезных ископаемых”, “Обрабатывающие производства”, “Производство и распределение электрической энергии, газа и воды” – 7 место;

- общий объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности “Обрабатывающие производства” – 5 место;

- изготовление продукции сельскохозяйственного производства – 13 место;

- строительство жилых домов – 10 место;

- оборот оптового трейдинга – 9 место;

- оборот розничной продажи – 9 место;

- объем платных услуг населению – 16 место;

- объем инвестиций в основной капитал – 13 место;

- объем привлеченных иностранных инвестиций – 5 место.

Для оценки инвестиционной привлекательности Тюменской области использованы данные рейтингового агентства “Эксперт РА” в 2011-2012 году [4]. Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценена по 2 параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

В итоге исследования “Эксперт РА”, регионы делятся на четыре группы, имеющие:

- “средний инвестиционный потенциал – умеренный риск”;

- “пониженный потенциал – умеренный риск”;

- “незначительный потенциал – умеренный риск”;

- “незначительный потенциал – высокий риск”.

Где Тюменская область занимает место в группе – “среднего инвестиционного потенциала – умеренный риск”, что является наивысшей оценкой по данной классификации.

По оценкам рейтингового агентства Moody’s особенно высоко оценивается инвестиционный климат Тюменской области, положение в которой в кризисный период было сравнительно стабильным, а в 2011 году, с учетом ограниченного улучшения, инвестиционный климат оценивался как позитивный, по сравнению с другими регионами. Устойчивость Тюменской области в объемах производства валового регионального продукта, которое не отреагировало на тяжелые для экономики явления, свидетельствует о стабильном положении воспроизводственных процессов [5].

Тюменская область продемонстрировала значительное улучшение показателей исполнения бюджета (дефицит бюджета снизился в 2,1 раза) в 2011 году после их ухудшения в 2009 году, обусловленного рецессией.

По мнению Moody’s, долговая нагрузка этого субъекта Российской Федерации находится на низкой отметке, по сравнению с другими областями

и имеет соответствующий рейтинговой категории “стабильный” инвестиционный климат.

Для ускоренного становления региона в соответствии с рекомендациями рейтинговых агентств необходимо [1]:

- улучшить условия инвестирования для иностранного капитала;
- увеличить темпы роста экономики за счет повышения объема финансирования расходов на научные изучения и разработки в рамках реализации планов государственно-частного партнерства, в т.ч. в инновационной сфере;
- продолжить развитие условий для расширения производства товаров с повышенной долей добавленной стоимости.

В результате проделанной работы можно сказать, что все оценки единогласно считают Тюменскую область регионом, в котором инвестиционный климат благоприятен и инвестиционная активность находится на достаточно высоком уровне. Проблема заключается в том, что в регионе не созданы необходимые условия для реализации существующих возможностей.

#### **Использованные источники:**

1. Аникеева А. Актуальные проблемы инвестиционных рейтингов регионов России / А. Аникеева // Инвестиции в России. – 2012. – № 5. – с. 2–12.
2. Кот Н.Г. Инвестиции и социально-экономическое развитие региона. // Социально-экономические проблемы региона в переходный период. – Тюмень: изд-во ТГУ, 1998. – 204с.
3. Погодаева Т.В., Кичикова Д.В. Энергоэффективные технологии как приоритет инновационного развития нефтегазового комплекса / Т.В. Погодаева, Д.В. Кичикова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 3(27). – С. 138-144.
4. Симонова Л.М., Погодаева Т.В. Возможности и перспективы реализации инновационного потенциала России. / Л.М. Симонова, Т.В. Погодаева // Вестник Тюменского государственного университета. – 2011. – № 11. – С. 75-84.
5. Министерство регионального развития Российской Федерации <http://www.minregion.ru/>.
6. Рейтинговое агентство “Эксперт РА” <http://raexpert.ru/>
7. Рейтинговое агентство Moody's [https://www.moody.com/pages/default\\_ee.aspx](https://www.moody.com/pages/default_ee.aspx).
8. Служба кредитных рейтингов Standard & Poor's. [http://www.standardandpoors.com/ru\\_RU/web/guest/home](http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/home).

*Гусейнов Р. Д.  
магистрант  
Финансово – экономический институт  
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»  
Россия, г. Тюмень*

### **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНЕ**

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты инвестиционного климата в регионе: его понятие и сущность, основные составляющие. Также проведено исследование основных моментов оценки уровня инвестиционного климата в регионе.

In article the main aspects of investment climate in the region are considered: his concept and essence, main components. Research of highlights of an assessment of level of investment climate in the region is also conducted.

Ключевые слова: инвестиционный климат региона, инвестиционная привлекательность.

Понятие инвестиционного климата весьма многогранно, и включает в себя макроэкономические и микроэкономические показатели.

Традиционно данное понятие означает наличие определенных факторов привлекательности осуществления инвестиций, которые воздействуют на приоритеты вкладчиков в одобрении управленческого решения стратегической ориентации об участии в инвестиционной программе.

Макроэкономическая составляющая данного термина включает в себя политические показатели, экономические факторы и социальные условия для предполагаемых инвестиций.

Показатели микроуровня инвестиционного климата включают в себя совокупность разнообразных факторов, которые влияют на приоритет тот или иной альтернативы объектов инвестирования, а также определение объемов и размеров инвестирования в какой-либо инвестиционный объект [1].

Региональный инвестиционный климат употребляется в значении как комплекс законодательно-правовых, экономико-географических и социокультурных факторов создания регионального инвестиционного рынка, который формируется под влиянием множества процессов, которые обозначаются как инвестиционный потенциал региона, а именно как вероятность наращивания инвестиционного процесса.

Важно отметить, что при оценке инвестиционного климата регионов и влияния на него различных факторов могут применяться абсолютные значения, а также относительные темпы роста совокупного общественного продукта, национального дохода, их удельный вес в совокупном общественном продукте или национальном доходе в расчете на душу населения (при этом важно использовать сопоставление со среднестатистическим показателем по РФ уровнем) и т.п. При этом

исследуется сформировавшаяся структура оказываемых услуг региона, обуславливается их воздействие на уровень развития и показатели региональной эффективности социально-экономического развития региона, также анализируются структурные сдвиги, подается их оценка с точки зрения соответствия природным, трудовым, материальным ресурсам, запросам научно-технического прогресса, социальным и экологическим соглашениям территорий [4].

Исследуются наряду с этим факторы и условия, которые формируют область территории в системе национальной экономики, а также анализируются предпосылки усиления и модификации специализации, предназначается уровень соответствия достигнутого уровня.

С целью выявления диспропорций, тормозящих инвестиционное развитие региона, досконально исследуется уровень комплексности его хозяйства и района в этом комплексе совокупного регионального рынка предоставляемых услуг. При этом анализируется соотношение темпов и степеней социального и производственного развития, уровень социальной установки экономики, степень потребительской ориентации рассматриваемого региона. Оценивается состояние развития и размещения отдельных отраслей рынка услуг, которое определяется на базе исследования статистических материалов, анализа отрицательных явлений в развитии и размещении отраслей региона, анализа технического уровня и экономической эффективности. Анализ завершается оценкой развития рыночных отношений в региональной сфере.

Итоговыми показателями оценки инвестиционной привлекательности региона являются показатели социально-экономического положения и уровня жизни населения в регионе.

Для методологической характеристики целесообразно рассмотреть экономико-математический инструментарий оценки инвестиционного климата в региональной социально-экономической системе.

По мнению исследователя Сосненко Л.С., оценка инвестиционного климата на уровне региона предполагает:

- экономическую и юридическую самостоятельность региона;
- осуществление расходов региона за счет доходов, предполагающее, как правило, прибыльность его деятельности;
- материальную ответственность своим обособленным фирмам или малым предприятиям в той или иной организационно-правовой форме имуществом;
- обеспечение материальной и моральной заинтересованности населения в результатах труда [3].

Главная цель оценки инвестиционного климата в региональной социально-экономической системе на наш взгляд, состоит в организации воздействия на объект потребления услуг в регионе в интересах достижения социально-стратегических и экономических целей и приоритетов развития

региона [4].

Процедура оценки может быть представлена в виде следующих этапов: определение цели и задач комплексной оценки; выбор исходной системы показателей; организация сбора исходной информации; расчет выбранных показателей; проверка рассчитанных показателей по базовым. Схема оценки эффективности сферы платных услуг в региональной социально-экономической системе включает в себя организационно-распорядительные, экономические, правовые и социально-психологические методы воздействия.

Для оценки эффективности сферы платных услуг в региональной социально-экономической системе необходимы информация о состоянии, мониторинг, анализ изучаемого явления [2].

Между тем, в рамках данного исследования, по мнению автора, необходимо разработать такую методику, которая учитывала бы не только экономический, но и социальный эффект от ее функционирования. При этом, наиболее важным является получение результата отражающего общее влияние оказываемое сферой платных услуг на региональное развитие.

#### **Использованные источники:**

1. Бурмистров, В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации: учеб. Пособие – для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 (061500) маркетинг и 080301 (351300) – Коммерция (торговое дело) / В.Н. Бурмистров; Ин-т междунар. экон. связей. – М.: Весть, 2011. – 474 с.
2. Бреусова Е.А. Сервисное направление реформирования российской экономики. Шахты: ЮРГУЭС, 2007.
3. Погодаева Т.В. Экономический рост: в поисках новой идеи. / Т.В. Погодаева // В мире научных открытий. – 2011. – № 10-2. – С. 821.
4. Сосненко Л.С. Планирование и прогнозирование на предприятиях сервиса (бизнес-план). Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – с. 83.
5. Сфера услуг: Проблемы и перспективы развития. Сборник. М.: Изд-во МГУС, 2008. – с. 133.

*Давыдов А.С.*

*студент*

*Инженерно-строительный институт*

*Королева Л.А., д.и.н.*

*профессор, заведующий кафедрой истории и философии*

*Пензенский государственный*

*университет архитектуры и строительства*

*Россия, г. Пенза*

#### **СОВЕТСКИЕ ИЗДАНИЯ ОБ ОППОЗИЦИИ В СССР**

Аннотация.

В статье характеризуется отечественная литература и СМИ, посвященная проблеме диссидентства в СССР.



Ключевые слова: СССР, оппозиция, диссидентство, СМИ, литература

Положения советской власти в адрес оппозиционеров активно декларировались в СМИ и литературе [1, 2]. Внимание акцентировалось на том моменте, что любой гражданин СССР обладает значительными политическими правами и свободами. Однако эти свободы марксистско-ленинская теория всегда рассматривала с классовых позиций, т.е. осуществление политических свобод должно быть в соответствии с интересами народа и в целях укрепления социалистического строя. Пожалуй, основной тезис, лежавший в основе всей печатной продукции, доказывающей правильность и справедливость советского законодательства и советской морали, был следующим: «Важным аспектом достижения свободы личности путем познания объективных закономерностей и деятельности в соответствии с познанным является то, что целесообразность полученного результата должна рассматриваться не с точки зрения частной выгоды самого деятеля, а прежде всего с точки зрения общественной полезности, социальной ценности этого результата, поскольку лишь свобода общества является условием свободы его членов» [3, с. 106]. В свою очередь, полезность, целесообразность обществу – весьма расплывчатая категория, под которую, при желании, можно было подвести, все, что угодно. Да и кому следовало определять данный момент? Как говорится, «а судьи – кто?».

Безусловно, данный вид публицистических и художественных произведений выполнял социальный заказ советского руководства. Постепенно появились авторы, основное назначение которых заключалось в теоретическом обосновании и развитии установок власти. Оппозиционеров называли отщепенцами, туеядцами, ворами, спекулянтами, хулиганами и т.п. Сущность состояла в их антисоветском характере, чужеродности демократическому строю и их прозападная ориентация.

Переломным событием, свидетельством кризиса правозащитного движения стало раскаяние и публичное «отречение» П. Якира и В. Красина. Безусловно, «откровения» самих диссидентов о том, движение как таковое не существует, а представляет собой лишь небольшую группу людей – это производит должное впечатление [4, с. 26].

В СССР с первых дней советской власти серьезное внимание уделяли контролю над всей печатной продукцией. Управление по охране государственных тайн в печати четко выполняло свои функции. Естественно, никакая «отсебятина» не могла пройти мимо цензоров, которые постоянно получали обновлявшиеся инструкции с перечнем «закрытых» тем. О размахе деятельности Управления можно судить по следующим данным: только в г. Пензе оно контролировало фактически всю прессу: 2 областные, 1 городскую, 27 районных, 21 многотиражную газеты; журнал «Политическая агитация»; книги, брошюры, выпускавшиеся Пензенским отделением Приволжского книжного издательства; материалы передач областного радиовещания и телевидения; сборники научных работ и ученые

записки, издававшиеся научно-исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями и т.п.) [5, л. 4]. В 1955 г. к печати была подготовлена книга В. Даля «Пословицы русского народа». Характерно, что даже эта работа вышла с купюрами, поскольку «некоторые пословицы несут на себе печать национальной розни и религиозных суеверий, что отражало во время выхода первого издания книги (середина XIX века) влияние идеологии господствующих классов на народное творчество» [6, с. 100].

Типичной для этого «правительственного заказа» является и работа Б.Г. Антонова «Под маской борцов за права человека». Автор недвусмысленно характеризует кампанию «защиты прав человека» как своеобразную форму экспорта контрреволюции, шпионаж против СССР и пр. Задача правозащитников – помешать разрядке международной напряженности и выполнению Хельсинкских соглашений. В ответ следовало усилить и улучшить работу по коммунистическому воспитанию трудящихся, разоблачению подрывной деятельности империализма, различных антикоммунистических и антисоветских центров [7, с. 11]. Как заклинание звучало в работе, что в СССР осуждают не за убеждения, а за антисоветскую деятельность.

Акцент на диверсионной деятельности советских диссидентов, осуществляемой по заказу ЦРУ и других западных разведок, щедро ими вознаграждаемой, был сделан авторами книги «Разговор начистоту» [8].

Представляет определенный интерес в данном направлении работа Д.А. Керимова «Конституция СССР и развитие политико-правовой теории». Рассматривая Конституцию СССР 1977 г., автор раскрывает демократизм советского строя, расширение и углубление свободы личности в советском обществе. Безусловно, необходимо было остановиться на «провокационной шумихе по поводу «прав человека» и их мнимых нарушений в социалистических странах» [3, с. 127]. Данная очередная диверсионная затея была призвана прикрыть, в узком смысле слова, попытки вмешательства во внутренние дела социалистических государств; в широком смысле слова, - ослабление идейных позиций капитализма, инфляцию духовных и моральных ценностей буржуазного общества, глубокий кризис демократии в империалистических странах.

Э.Л. Кузьмин, специалист в данном направлении, с позиций юриспруденции пытается показать неправомерность и бесплодность «дебатов» вокруг вопроса о «инакомыслии». Автор пишет: «Пустив в оборот термин «диссидент», буржуазная пропаганда пытается изобразить дело так, будто Советское государство не терпит самостоятельной мысли своих граждан, преследует любого, кто «думает иначе», то есть не так, как «предписывают» официальные круги» [9, с. 218]. И уже от имени западной общественности вопрошает, а стоит ли вообще обращать внимание на это ничтожное меньшинство, если они ни при каких условиях не могут поколебать социалистический строй в СССР. Сам же отвечает на этот

вопрос. Тезисно это выглядит следующим образом: 1) наказанию подвергается человек не за свои взгляды и убеждения, а лишь за совершенное преступление; 2) советское законодательство не возбраняет «мыслить иначе», чем большинство, критически оценивать те или иные стороны общественной жизни; 3) добросовестных критиков надо приветствовать, ошибочным – помогать; 4) диссиденты – «оторвались» от советского общества, их деятельность наносит вред интересам государства, они активно выступают против социалистического строя, не имеют опоры внутри страны, обращаются за поддержкой за границу и к империалистическим подрывным центрам. И делается логический вывод: кампания эта – клеветническая, цели имеет классовые дела социалистических государств.

Таким образом, в СССР особая роль отводилась печатному слову, советское руководство придавало большое значение качеству печатной продукции. Для руководства важно было сформировать определенное общественное мнение, что народ и власть – едины, и именно по инициативе простого советского человека партия и принимает контрмеры в отношении оппозиционеров.

#### **Использованные источники:**

1. Королева Л.А., Королев А.А. Оппозиционное движение в СССР. 1940-1980 гг.: обзор историографии и источников. Пенза: ПГУАС, ПИРО, 2012.
2. Королева Л.А., Королев А.А. Власть и диссидентство в СССР. 1950-1980-е гг.: итоги и уроки. Пенза: ПГУАС, 2011.
3. Керимов Д.А. Конституция СССР и развитие политико-правовой теории. М.: Юридическая литература, 1979.
4. Пресс-конференция в Центральном Доме журналиста 5 сентября 1973 года (О судебном процессе над Якиром и Красиным). М.: Новости, 1973.
5. ГАПО. Ф. 148. Оп. 1. Д. 5072.
6. Источник. 1997. № 3.
7. Антонов Б.Г. Под маской борцов за права человека. Киев: Политиздат Украины, 1979.
8. Разговор начистоту. М.: Правда, 1979.
9. Кузьмин Э.Л. Вопросы демократии и борьба идей на международной арене. М.: Международные отношения, 1984.

*Данилова И.П.*  
*студент 1 курса ФЭИ*  
*кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита*  
*ФГАОУ ВПО «СВФУ им. М.К.Аммосова»*  
*Россия, г. Якутия*

## **АНАЛИЗ МОНИТОРИНГА ЗА ХОДОМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В последнее время в подходах к роли и функциям государства в экономике все больше акцент делается на качественных характеристиках, на эффективности государственного влияния.

В Республике Саха (Якутия) утверждено и находятся в этапе реализации 37 государственных целевых программ. На сегодняшний день одной из приоритетных целей в сфере образования Республики Саха (Якутия) является развитие профессионального образования для обеспечения качественной подготовки квалифицированных рабочих кадров и специалистов.

12 октября 2011г. Указ Президента Республики Саха (Якутия) № 964 о государственной программе РС (Я) «Развитие профессионального образования Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы» был возложен на заместителя Председателя для достижения исходных задач стратегических направлений. Внедрен механизм оценки качества профессионального образования на основе информационной открытости образовательных учреждений и постоянно действующей системы общественного мониторинга.

Одним из важных показателей эффективности Программы является показатель трудоустройства выпускников СПО, ВПО и НПО.

Количество занятых в приоритетных инвестиционных проектах (нефтегазовый, горнодобывающий комплексы, энергетика, атомная промышленность, транспорт) Республики Саха (Якутия) составило:

- В 2012 г. 53,2 тыс. человек;
- В 2013 г. 72,0 тыс. человек;
- В 2014 г. 88,2 тыс. человек.

По оценкам 2011 года дополнительная суммарная потребность в трудовых ресурсах для проектов Республики Саха (Якутия) до 2020 года с учетом направлений до 2030 года ориентировочно будет составлять к 2016 году около 100 тысяч человек. Занятость по инвестиционным проектам достигнет пика в 2016 – 2018 годы.

Оценка расходов на текущее содержание произведена исходя из потребностей в кадровом и материально-техническом обеспечении.

Оценка эффективности реализации Программы осуществляется путем установления степени достижения ожидаемых результатов, а также путем

сравнения текущих значений показателей и индикаторов с их целевыми значениями либо значениями на момент начала реализации Программы.

Таблица 1

Млн. руб.

| № | Наименование подпрограммы                                                                                       | 2012    |         |      | 2013    |         |     |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|------|---------|---------|-----|
|   |                                                                                                                 | План    | Факт    | %    | План    | Факт    | %   |
|   | <b>ВСЕГО:</b>                                                                                                   | 4693,8  | 4587,2  | 97%  | 4 650,7 | 4 602,2 | 99  |
|   | Раздел "Управление программой"                                                                                  | 43,1    | 42,8    | 99%  | 47,25   | 46,78   | 99  |
| 1 | Подпрограмма "Подготовка рабочих кадров с начальным профессиональным образованием"                              | 1 218,2 | 1 210,4 | 99%  | 1 227,1 | 1 222,5 | 100 |
| 2 | Подпрограмма "Подготовка специалистов со средним профессиональным образованием"                                 | 2 653,6 | 2 630   | 99%  | 2 689,7 | 2 677,8 | 100 |
| 3 | Подпрограмма "Высшее и послевузовское образование"                                                              | 664,4   | 589,6   | 89%  | 543,6   | 514,3   | 95  |
| 4 | Подпрограмма "Дополнительное профессиональное образование"                                                      | 77,6    | 77,5    | 100% | 93,7    | 91,6    | 98  |
| 5 | Подпрограмма "Обеспечение пожарной безопасности учреждений начального и среднего профессионального образования" | 36,9    | 36,9    | 100% | 49,1    | 49,1    | 100 |

Исходя из данных (табл.1) об исполнении государственной программы «Развитие профессионального образования Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы» за 2012, 2013 годы, можно сделать вывод о том, что фактические показатели ниже плановых. Вместе с тем, качественные оценки Программы свидетельствуют об ее эффективности, т.к. они составляют от 89% до 100% и в целом прослеживается положительная динамика в ходе реализации Программы.

#### Использованные источники:

1. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Изд. 3-е доп. и перераб. / Под общ. ред. В.И.Кушлина. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 616 с.
2. Указ Президента Республики Саха (Якутия) от 31 декабря 2013 г. "О государственной программе РС(Я) "Развитие профессионального образования Республики Саха (Якутия) на 2014-2016 гг." URL: <http://sakha.gov.ru> (дата обращения: 12.06.2014)
3. Перечень целевых программ Республики Саха (Якутия). URL: <http://sakha.gov.ru> (дата обращения: 12.06.2014)



*Даутова И.И.  
студент 2 курса  
БаиГАУ*

*Россия, Республика Башкортостан*

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ  
В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ ОРГАНЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ ПО РБ  
(БАШКОРТОСТАНСТАТ)**

Организация оплаты труда занимает одно из центральных мест во всей системе учета в организации. От того насколько эффективно организована оплата труда работников государственного органа зависит эффективность деятельности органов в целом.

Заработная плата во всем мире - источник дохода работающих. Персонал, работающий в организации, представляет собой главную ценность. Поэтому всесторонний анализ труда является залогом выявления скрытых производственных ресурсов.

В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации и Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.12.2007 №922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» и от 06.09.2007 №562 «Об утверждении Правил исчисления денежного содержания федеральных государственных гражданских служащих» денежное содержание работника рассчитывается исходя из фактически отработанного времени [1],[2].

Система оплаты труда работников федеральных государственных учреждений установлена в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. N 583. Эта система и системы оплаты труда, введенные с учетом норм, установленных этим постановлением, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления соответственно в государственных учреждениях субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждениях, позволили реализовать более гибкие подходы к регулированию оплаты труда в зависимости от квалификации работников и сложности труда, существенно расширить самостоятельность учреждений в решении вопросов оплаты труда работников с одновременным повышением ответственности руководителей учреждения, повысить роль стимулирующих выплат, которые в настоящее время составляют в федеральных государственных учреждениях до половины от заработной платы в целом, в государственных учреждениях субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждениях - до 40 процентов [4].

Практика применения новых условий оплаты труда показала, что в полной мере решить задачу стимулирования работников с учетом результатов их труда удалось не для всех учреждений.



Во многих случаях показатели и критерии эффективности деятельности работников учреждений недостаточно проработаны, а их применение носит формальный характер. В системах оплаты труда работников учреждений во многих случаях сохранились ранее применявшиеся выплаты стимулирующего характера, имеющие низкую эффективность в современных условиях (например, добросовестное выполнение обязанностей, интенсивность труда, качество труда и др. без указания конкретных измеримых параметров).

Ниже приведены данные о численности и оплате труда работников Башкортостанстата за 2012 год и 2013 год [3] (Таблица 1,2).

Таблица 1 Сведения о численности и оплате труда работников за 2013

Г.

| №       | Категория работников                                            | Доведенные лимиты численности(чел.) | Доведенный фонд фонд оплаты труда(руб.) | Среднесписочная численность за отчетный период (чел.) | Фонд оплаты труда среднесписочной численности за отчетный период(чел.) |
|---------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1       | <b>Всего:</b>                                                   | <b>738,0</b>                        | <b>165 614 600,0</b>                    | <b>730,3</b>                                          | <b>165 614 600,0</b>                                                   |
|         | в том числе:                                                    |                                     |                                         |                                                       |                                                                        |
| 1.1     | Государственных служащих и служащие-всего                       | <b>481,0</b>                        | <b>127 611 600,0</b>                    | <b>481,7</b>                                          | <b>127 611 600,0</b>                                                   |
|         | в том числе:                                                    |                                     |                                         |                                                       |                                                                        |
| 1.1.1.  | Руководители ТОГС                                               | <b>х</b>                            | <b>х</b>                                | <b>5,0</b>                                            | <b>3 697 220,0</b>                                                     |
| 1.1.2.  | Руководители структурных подразделений                          | <b>х</b>                            | <b>х</b>                                | <b>55,9</b>                                           | <b>22 209 302,0</b>                                                    |
| 1.1.3.  | Специалисты(включая обеспечивающих)                             | <b>х</b>                            | <b>х</b>                                | <b>385,6</b>                                          | <b>96 561 668,0</b>                                                    |
| 1.1.4.  | Другие служащие                                                 | <b>х</b>                            | <b>х</b>                                | <b>35,2</b>                                           | <b>5 143 410,0</b>                                                     |
| 1.2     | <b>Производственный и обслуживающий персонал-всего:</b>         | <b>257,0</b>                        | <b>38 003 000,0</b>                     | <b>248,6</b>                                          | <b>38 003 000,0</b>                                                    |
| 1.2.1.  | <b>Производственный персонал всего:</b>                         | <b>141,0</b>                        | <b>26 056 528,0</b>                     | <b>141,0</b>                                          | <b>26 056 528,0</b>                                                    |
|         | в том числе:                                                    |                                     |                                         |                                                       |                                                                        |
| 1.2.1.1 | Для оказания информационных услуг(включая маркетинговую службу) | <b>92,0</b>                         | <b>17 441 042,0</b>                     | <b>92,0</b>                                           | <b>17 441 042,0</b>                                                    |

|         |                                               |              |                     |              |                     |
|---------|-----------------------------------------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|
| 1.2.1.2 | Для работ по реализации концепции «одно окно» | 34,0         | 5 984 916,0         | 34,0         | 5 984 916,0         |
| 1.2.1.3 | Для работ по внедрению КИЕС                   | 7,0          | 1 318 468,0         | 7,0          | 1 318 468,0         |
| 1.2.1.4 | <b>Обслуживающий персонал</b>                 | <b>116,0</b> | <b>11 946 472,0</b> | <b>107,6</b> | <b>11 946 472,0</b> |

Таблица 2 Расчет показателей доведенного лимита численности за 2012-2013 год

| №       | Категория работников                                            | 2012 | 2013 | Изменения     |               |
|---------|-----------------------------------------------------------------|------|------|---------------|---------------|
|         |                                                                 |      |      | абс. величина | темп прироста |
| 1       | <b>Всего:</b>                                                   | 769  | 738  | -31,00        | 95,97         |
|         | в том числе:                                                    |      |      |               |               |
| 1.1     | <b>Государственных служащих служащие-всего:</b>                 | 504  | 481  | -23,00        | 95,44         |
|         | в том числе:                                                    |      |      |               |               |
| 1.1.1   | Руководители ТОГС                                               | x    | x    | x             | x             |
| 1.1.2   | Руководители структурных подразделений                          | x    | x    | x             | x             |
| 1.1.3   | Специалисты(включая обеспечивающих)                             | x    | x    | x             | x             |
| 1.1.4   | Другие служащие                                                 | x    | x    | x             | x             |
| 1.2     | <b>Производственный и обслуживающий персонал-всего:</b>         | 265  | 257  | -8,00         | 96,98         |
| 1.2.1   | <b>Производственный персонал всего:</b>                         | 149  | 141  | -8,00         | 94,63         |
|         | в том числе:                                                    |      |      |               |               |
| 1.2.1.1 | Для оказания информационных услуг(включая маркетинговую службу) | 100  | 92   | -8,00         | 92,00         |
| 1.2.1.2 | Для работ по реализации концепции «одно окно»                   | 34   | 34   | 0,00          | 100,00        |
| 1.1.2.3 | Для работ по внедрению КИЕС                                     | 7    | 7    | 0,00          | 100,00        |
| 1.2.1.4 | <b>Обслуживающий персонал</b>                                   | 116  | 116  | 0,00          | 100,00        |

Из данной таблицы, можно сделать вывод, что численность персонала продолжает уменьшаться. Следовательно, роста, также как и в 2012 году, не наблюдается. Персонал уменьшился на 31 чел. То есть в этот период уволилось и было уволено больше человек, чем в предыдущий период времени. Самое значительное уменьшение произошло среди государственных служащих. Исходя из данных в таблице, можно сделать

вывод о том, что фонд оплаты труда использовался на 100%. Исполнение доведенного фонда оплаты труда происходит на 100%

Приходя к общему выводу, можно сказать, что организация оплаты труда в Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики по РБ занимает одно из центральных мест во всей системе учета в организации.

Но ведение новых систем оплаты труда привело к значительным, не всегда обоснованным различиям в оценке сложности и результатов труда, увеличению дифференциации между заработной платой руководителя и работников учреждения. Так, среднемесячная заработная плата отдельных руководителей федеральных государственных учреждений существенно (более чем в 10 раз) превышает заработную плату работников основного персонала этих учреждений.

Анализ внедрения новых систем оплаты труда свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования системы оплаты труда.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 24.12.2007 №922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» и от 06.09.2007 №562 «Об утверждении Правил исчисления денежного содержания федеральных государственных гражданских служащих»
2. Федеральный закон №79-ФЗ «О Государственной гражданской службе РФ» от 27.07.2004.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [ Электронный ресурс]:[принята 26 дек. 2001года]: (ред. от 28 июня 2014года) )//СПС «Консультант Плюс»
4. Официальный сайт Башкортостанстата :[Электронный ресурс]//Режим доступа: [www.bashstat.gks.ru](http://www.bashstat.gks.ru)

*Дворникова И. И.*  
*бакалавр математики*  
*«Белгородский Государственный Национальный*  
*Исследовательский Университет» (НИУ «БелГУ»)*  
*Россия, г. Белгород*

### **НАПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРИ ПОМОЩИ «ИПОТЕЧНОГО КАЛЬКУЛЯТОРА»**

**Аннотация:** В этой статье пойдет речь о введении новой переменной в «Ипотечный калькулятор», что позволит клиенту банка выбрать оптимальную для него программу займа.

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечный калькулятор, ипотечное кредитование, программа.

Современная ситуация на жилищном рынке страны складывается таким образом, что все большее количество россиян склоняются к решению о приобретении частной недвижимости. Эта тенденция находит свое

отражение в статистике обращения граждан к банковским программам ипотечного кредитования.

Ситуация сложившаяся в стране еще XX веке на рынке ипотечного кредитования, долгое время решалась посредством индивидуального консультирования заемщиков и расчета ипотечных выплат по средствам «Ипотечного калькулятора» на официальных банковских сайтах. Но в современных условиях этого явно недостаточно. Кроме этого, сама динамика развития жилищного хозяйства и повсеместная приватизация недвижимости требует реорганизации подхода работы и с клиентом и консультировании его в вопросах выбора ипотечной программы.

В целом, «Ипотечный калькулятор» можно назвать довольно удачной программой. Она популярна среди клиентов и заемщиков, удобна в использовании и достаточно эффективна в расчетах. Программа вполне способна спроектировать пользователю перспективу погашения ипотечного долга с нормированной суммой выплат и учетом процентной ставки. Плюс к этому программа учитывает такие показатели как: сумма заема, переплата и прочие индивидуальные услуг, предоставляемые тем банком, на сайте которого размещен «Калькулятор». Однако, на ряду с перечисленными плюсами, программа не способна полноценно ответить на все потребности потенциального заемщика. Среди наиболее актуальных, можно назвать то, что посредством программы «Ипотечного кредитования», не удастся просчитать свои перспективы по ипотечным программам, альтернативного банка. С одной стороны - это на руку банку поскольку увеличивает шанс трансформации клиента в заемщика по его ипотечной программе, но с другой – отсутствие возможности для объективного анализа не может не сказаться на качестве выбора займа.

Для устранения этой проблемы и унификации переменных программы, для начала следовало рассмотреть этапы написания программы выбора оптимального ипотечного кредитования, которая дала бы возможность для расчета наиболее подходящего ипотечного кредита, с учетом оптимальных для заемщика процентной ставки, суммы залога, а также заработной платы.

Первейшей задачей, которую предстояло решить, стала необходимость подробного изучения услуг ипотечного кредитования по разным программам, предоставляемыми современными банками. Оказалось, что в настоящий момент ипотечные кредиты выдаются под следующие платежи: аннуитетные, дифференцированные и долгосрочные. Они строятся на основе индивидуальных особенностях заемщика. При подробном анализе названных подходов к организации услуг ипотечного кредитования удалось выяснить род постоянных переменных, легших в основу унифицированной программы, не имеющей привязанности к отдельному банку и, навязанной им, процентной ставки. Такими переменными стали: размер кредита, процент по кредиту, срок погашения кредита (в годах) и заработная плата заемщика в год. Эффективный расчет по формулам базировался на условии

возможности выбора способа выплат между выплатами равными частями (плюс проценты), выплаты долга и процентов равными срочными выплатами и оптимизированной выплаты долга с учетом заработной платы. Для возможности предоставления расчетов по последней схеме выплаты в рамках квалификационной работы был проведен анализ формул и методик, описанных в специализированной литературе по решению подобных задач. Так были определены ведущие формулы, легшие в основу программного кода.

Итогом решения задач, стало написание программы оптимального выбора программы ипотечного кредитования с учетом всех важных характеристик, основной из которых является учет ежегодного дохода заемщика, что показано на рисунке (1).

Долгосрочный кредиты

Размер кредита: 10000000

Процент: 12

Процент фонда: 0

Срок погашения (в годах): 8

Зарботная плата: 0

☐ Выплата долга вместе с процентами из погасительного фонда

☐ Выплата основного долга из погасительного фонда

☒ Выплата основного долга равными частями (плюс проценты)

☐ Выплата долга и процентов равными срочными платежами

☐ Выплата долга и процентов равными срочными платежами(оптимизация)

Рассчитать

Рис. 1. Предоставление заемщику выбора удобного ему способа выплаты кредита

Заемщик, при выборе последнего способа имеет возможность вносить данные в «размер кредита», «процент» и «зарботная плата». После нажатия кнопки «Рассчитать», программа, рассчитывает план погашения долга, показанного на рисунке(2).

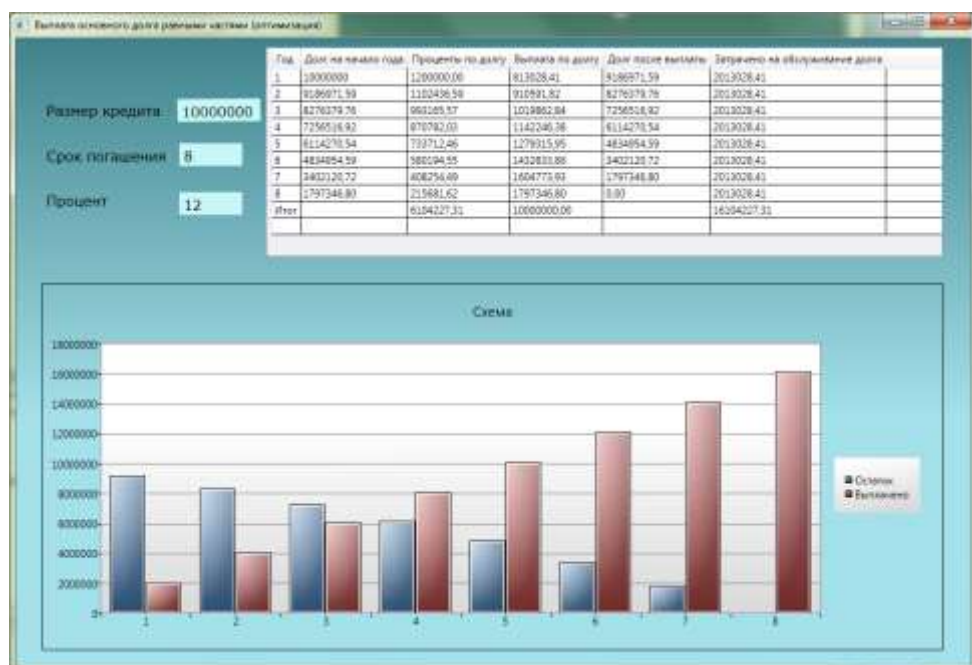


Рис.2. Расчет времени выплаты при помощи оптимизации суммы кредита и заработной платы

Так, потенциальный пользователь программы при вводе своих индивидуальных данных, получает визуальный расчет перспектив по выплате ипотечного долга. В частности программа дает заемщику подробное представление о изменении процента от взятой им суммы с учетом времени выплат. Для большей наглядности, пользователю дается возможность проследить процесс выплат по ипотечному долгу на диаграмме. В ней показано относительно оси Y время выплаты по ипотечному кредиту, а на оси X разница между остатком и выплаченной заемщиком суммой по кредиту.

Таким образом, данная программа решает проблему ограничения клиента в объективном анализе своих возможностей по ипотечным программам разных банков и улучшить качество проводимых расчетов.

*Деллохов А.П.  
студент 1-го курса группы БУ-13  
Петрова Н.И.  
руководитель, доцент  
СВФУ*

*Финансово – экономический институт  
Россия г. Якутск*

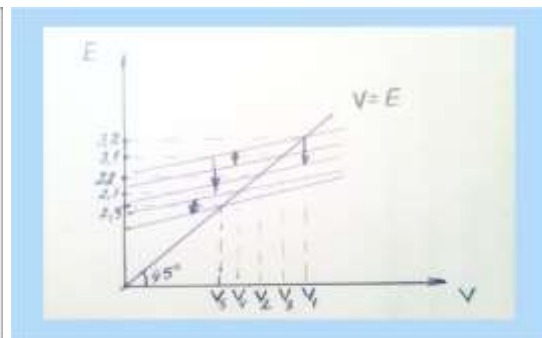
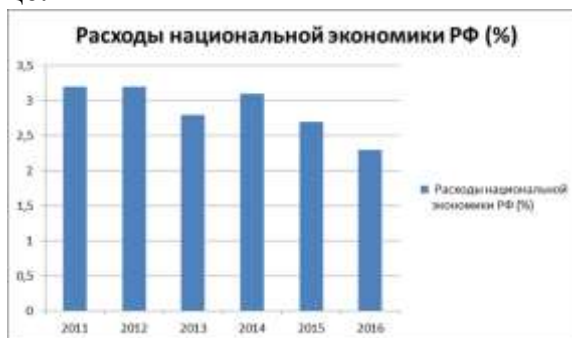
## СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАЦИИ

Предметом нашего исследования стали совокупные расходы национальной экономики в России с 2011-2014гг. В таблице 1 данные расходы национальной экономики РФ с 2011-2016гг. Равновесный объем



производства в модели совокупных расходов определяется точкой пересечения биссектрисы  $Y=E$  и графика совокупного спроса.

Для того, что бы прогнозировать совокупные расходы национальной экономики России с 2014 до 2016гг. использовали формулу совокупных расходов  $AD = C + I + G + X_n$ . Она похожа на формулу подсчета ВВП по расходам. А что бы найти мультипликационный эффект использовали формулу  $m = 1/1-MPS = 1/1-MPC$ . Статистические данные мы взяли из экономических журналов: «Экономическое развитие России», «Российская экономика: прогнозы и тенденции». Полученные нами данные показаны в таблице.



Из таблицы видно, что 2011- 2012 гг. расходы национальной экономики составляют 3,2%. Мультипликативный эффект в этих годах стабилен, т.е. мультипликатор равен нулю. В 2013 году расходы упали до 2,8 %. В результате ВВП сократилась на 5,3. 2014 году планируется, что расходы вырастут на 3,1%, мультипликативный эффект увеличится на 4%. Прогнозируется, что с 2014 г. по 2016 г. расходы в национальной экономике будут убывать. Поэтому 2015г. мультипликационный эффект снижется до 5,16%.

Этот рост можно объяснить ростом государственных расходов, связанных с присоединением Крыма. Дальнейшая реализация проектов по модернизации экономики России, усилит мультипликативный эффект, обеспечивая экономический рост.

#### Использованные источники:

1. Базылев Н.И., Базылева М.Н. Курс макроэкономики в таблицах и схемах. – Минск: Современная школа, 2010. – 144с.
2. Гукасян Г.М. Экономика от «А» до «Я»: Тематический справочник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480с.
3. Вечканов Г.С. Экономическая теория: учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011. – 514с.
4. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник / под общей ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 464с.
5. Ведев А. Государственный бюджет [текст] /Тищенко Т.//Экономическое развитие России. - 2013. - №8 - С. 24-27.

6. Иванова Е. Государственные финансы [текст] //Российская экономика: прогнозы и тенденции. – 2014. - №3(252). – С. 9-11.

*Демир К.Х.  
аспирант*

*ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный  
лингвистический университет»  
Россия, г. Пятигорск*

## **АЛГОРИТМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СПА-НАПРАВЛЕНИЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СФЕРЫ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД**

В научном и практическом плане поиск модели идеального управления организацией происходил на протяжении всего XX в. Так, еще Т. Питерс и Р. Уотермен в работе «В поисках эффективного управления», исследовав 43 лучшие, эффективно управляемые американские компаний, выделили общие для них предопределяющие успех принципы управления: приверженность к действию; близость к потребителю; автономия и предприимчивость; производительность от человека; связь с жизнью; верность своему делу; простая форма, небольшой штат управления; единство свободы и дисциплины [1].

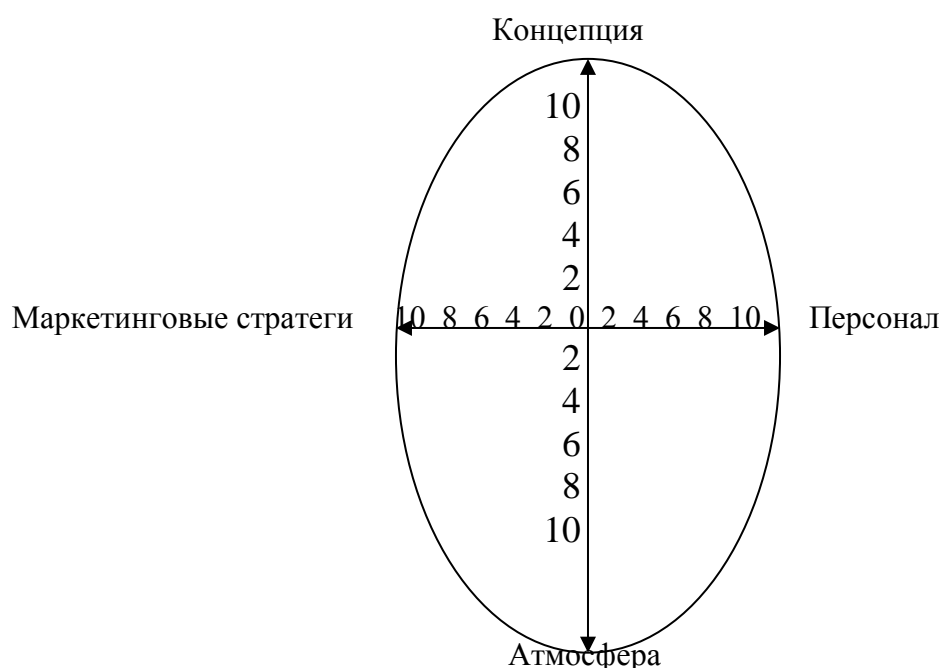
В настоящее время лучшие спа-объекты обладают следующими характеристиками: четкое понимание миссии и целей; лидерство среди конкурентов в отрасли, культура, поддерживающая инновации и развитие; акцент на поощрение обучения; социальное сотрудничество, представленное особыми отношениями между клиентом и обслуживающим его персоналом. Данный подход заключается не просто в предоставлении услуги, это партнерство во имя спа-идеи, предпринимательское мышление. Средства данных организаций инвестируются в инновации, развитие партнерских связей, в квалификацию персонала, в развитие корпоративной культуры, в маркетинг.

В основе спа-сферы лежат нормативные и концептуальные составляющие. К концептуальным факторам относятся корпоративные стандарты, которые касаются культуры общения с клиентами, ритуалов поведения, единства ценностей и целей, деловых стандартов и норм. Несмотря на неоднородность, персонал спа-объекта должен придерживаться общей концепции и быть мотивирован на эффективное решение поставленных задач. К нормативным факторам спа-сферы относится четкое соблюдение сотрудниками правил внутреннего распорядка, должностных инструкций и норм этикета. Устанавливаются правила поведения для клиентов спа и правила общения персонала с клиентами, которые распространяются на общечеловеческие нормы и профессиональную этику.

Важно отметить, что в лучших спа-объектах уникальность управления проявляется в том, что от опыта каждого сотрудника зависит качество услуг,

которое получает клиент, а топ-менеджмент выполняет поддерживающую функцию.

С использованием принципа бенчмаркинга нами был разработан алгоритм оценки и совершенствования спа-направления для организаций лечебно-оздоровительного туризма Кавказских Минеральных Вод (далее – КМВ). На основе детального анализа предметных областей управления лучших спа-объектов зарубежных организаций лечебно-оздоровительного туризма (организационная структура; корпоративная культура; система управления персоналом; управление бизнес-процессами: организация клиентоориентированного сервиса; разработка маркетинговых стратегий по продвижению услуг; управление розничными продажами) нами предложены критерии оценки основных требований, предъявляемых к спа-объектам, расположенным в их структуре (см. рис. 1).



**Рис. 1. Матрица критериев оценки основных требований, предъявляемых к лучшим спа-объектам**

При этом каждый критерий имеет свои показатели, представленные нами в Таблице 1.

**Таблица 1**

**Показатели критериев оценки спа-направления**

|                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Концепция спа (10 баллов), из них:</b><br>1. Концепт-идея и миссия - 2 балла;<br>2. Цели и задачи - 2 балла;<br>3. Принципы и методы - 2 балла;<br>4. Организационная структура - 2 | <b>Атмосфера спа (10 баллов) из них:</b><br>1. Дизайн интерьера - 2 балла;<br>2. Эргономичное оборудование и мебель - 2 балла; |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| балла;<br>5. Корпоративная культура - 2 балла.                                                                                                                                                                                                             | 3. Звукоизоляция в спа - 2 балла;<br>4. Спа-музыка и ароматерапевтические средства - 2 балла;<br>5. Спа-кухня - 2 балла.                                                                                                                                              |
| <b>Маркетинговые стратегии</b> (10 баллов) из них:<br>1. Персонификация услуг - 2 балла;<br>2. Фирменный магазин спа - 2 балла;<br>3. Клубное членство, абонементы, подарочные сертификаты;<br>4. Self-PR первого лица - 2 балла;<br>5. Реклама - 2 балла. | <b>Персонал</b> (10 баллов) из них:<br>1. Градация на уровни - 2 балла;<br>2. Ключевые компетенции - 2 балла;<br>3. Принципы управления персоналом - 2 балла;<br>4. Методы управления персоналом - 2 балла;<br>5. Реализация функций управления персоналом - 2 балла. |

Оценивается каждый из пяти критериев по десяти балльной шкале. Рассмотрим более детально каждый из них. Оценить уникальность спа-объекта необходимо через строение концепта (например, поддержание национальной культуры, использование местных традиционных процедур, использование определенного спа-бренда), что находит отражение в философии спа-направления и миссии. Если вышеперечисленные показатели реализуются в организации, то в матрицу ставится 2 балла.

Реализация стратегии развития спа-объекта выражается в организационных целях (например, достижение максимальной прибыльности, сохранение доли рынка, поиск новых направлений в деятельности, привлечение новых клиентов, правильный отбор, мотивация, обучение и оценка персонала) и задачах (например, стратегическое планирование развития организации и контроль за его реализацией; обеспечение организации ресурсами, определение каналов их поставки; индивидуальный подход к каждому клиенту; обучение сотрудников, создание условий труда, системы оплаты и поощрений).

Достижение поставленных целей решается через такие задачи спа-управления, как стратегическое планирование, развития организации и контроль за его реализацией; обеспечение организации ресурсами, определение каналов поставки ресурсов; индивидуальный подход к каждому клиенту; обучение сотрудников, создание условий труда, системы оплаты и поощрений. Если вышеперечисленные цели и задачи реализуются в организации в полном объеме, то в матрицу ставится 2 балла.

Эффективность реализации концепции спа обеспечивается соблюдением соответствующих принципов. Для достижения максимальных результатов необходимо кроме общих принципов управления (например, единства политики и экономики; научности; системности и комплексности; единоначалия в управлении и коллегиальность в выработке решений; централизации и децентрализации; экономии времени; делегирования полномочий; обратной связи; экономичности; эффективности; мотивации), внедрять в деятельность частные принципы (например, принципы

ориентации на лидеров; развития в людях позитивных качеств – умения, способности, стремление к креативности, эффективности и самостоятельности в выполнении своих профессиональных обязанностей; высоких стандартов деятельности; решения новых проблем новыми методами).

Очевидно, что реализация целей, задач и принципов управления осуществляется путем применения различных методов, а именно: административных (организационно-распорядительные), экономических, социально-психологических, с преобладанием последних для спа-объектов. Если в организации реализуются соответствующие принципы и методы управления, то в матрицу ставится 2 балла.

Эффективными организационными структурами для спа-объекта являются линейно-функциональные и дивизиональные структуры с элементами сетевых и матричных, а также корпоративная культура сильного поля с элементами участия. При наличии рациональной организационной структуры и действенной корпоративной культуры в организации зачисляется 4 балла.

Оценка категории «Атмосфера спа» осуществляется по таким параметрам как уникальность индивидуального дизайна интерьера или же стилизованность спа-интерьера (японский, индийский, балинезийский, тайский, европейский, восточный стиль), за что начисляется 2 балла. Эргономичное оборудование и мебель спа-учреждения должны соответствовать концептуальным и стилистическим решениям, в их число входят спа-бассейны, ванны, фонтаны, водопады, бани, сауны, хамамы, кушетки, шезлонги, массажные столы, косметическое оборудование, солярии и т.д. За наличие вышеперечисленных переменных начисляется 2 балла.

Как уже неоднократно отмечалось, спа-объект должен иметь отличную звукоизоляцию. Наличие спа-музыки (обычные аудио-файлы или же, например, инновационная космическая музыка Ю. Кошимото) и ароматерапевтических средств помогает настроиться клиенту на позитивное и релаксирующее восприятие спа-процедур. Реализация данной переменной оценивается в 2 балла. Немаловажное значение имеет спа-косметика, гарантирующая стойкий эффект и снимающая стресс. В составе препаратов спа-косметики имеется полный спектр полезных веществ природного происхождения. Наиболее популярные бренды: Decleor; Yon Ka; ISHI; Babor; Algoane; Comfort Zone; Thalasso; La Sultane de Saba; Payot; Biodroga. Использование спа-косметики в спа-процедурах и розничной продаже клиентам приносит организации 2 балла.

Спа-кухня представляет собой здоровое сбалансированное питание, которое воздействует на органы чувств и осязания. Наличие лучшего спа-шеф-повара усилит конкурентоспособность организации, а демонстрация приготовления блюд, их дегустация мастер-классы по спа-кулинарии могут

стать серьезным преимуществом. Данная переменная оценивается в 2 балла.

Маркетинговые стратегии включают в себя в первую очередь персонификацию услуг, так называемую кастомизацию услуг. Акцент делается на индивидуальный подход к каждому клиенту, стремление его удивить, воздействовать на эмоции и чувства. Данная акция оценивается в 2 балла.

Дополнительные возможности для развития и получения открывает прибыли фирменный магазин спа. Во-первых, он позволяет получать дополнительные средства, во-вторых, покупая продукцию, клиенты в будущем рекламируют ее и спа своим близким и друзьям. Отдельное внимание занимают розничные продажи, поскольку организация и управление розничными продажами являются важным фактором рентабельности. В лучших спа профессионалы помогают правильно подобрать ассортимент товаров самого высокого качества и продают все, что может понадобиться клиентам во время посещения спа и в продолжении визита. Наряду с косметическими продуктами для домашних уходов, предлагаются разнообразные аксессуары и подарки, парфюмерные и гигиенические средства, спортивная одежда и принадлежности, товары для дома с логотипом спа (полотенца, халаты, тапочки и др.). Наличие магазина спа приносит организации 2 балла.

Клубное членство и абонементы являются статусными и привилегированными инструментами привлечения и удержания клиентов спа. Подарочные сертификаты позволяют привлечь новых клиентов в спа через лояльность постоянных гостей спа. Данные инструменты лояльности клиентов приносят организации 2 балла.

Self-PR первого лица представляет собой интересную историю или легенду о создателе спа либо о его руководителе, потому что потенциальным клиентам всегда хочется узнать что-то интересное и «окутанное» тайной. Данный подпункт оценивается в 2 балла.

В контексте маркетинговых инструментов спа-индустрии отдельное место следует уделить рекламе – оплаченной, неличной коммуникации, осуществляемой идентифицированным спонсором и использующей средства массовой информации с целью склонить (к чему-то) или повлиять (как-то) на аудиторию (У. Уэллс, Дж. Бернет и С. Мориарти) [2: 35].

Основные цели рекламной кампании спа-организаций:

- привлечь внимание клиента, заявить о спа-объекте, показать его преимущества и уникальную концепцию;
- информировать о системе услуг и возможностях, продемонстрировать прозрачность деятельности спа-объекта (проводимые акции, мероприятия, новинки);
- стимулировать интерес клиента, внушать желание и создавать потребности в продукте или процедуре [3].

Ассортимент рекламных услуг можно разделить на две группы: ATL



(Above the line) – услуги прямой, непосредственной рекламы и BTL (Below the line) – услуги непрямого рекламного воздействия, предполагающего опосредованное субъектно-объектное взаимодействие с потребителем [4: 126].

В группу ATL-услуг спа-объектов входит реклама на телевидении, радио, наружная реклама, реклама в местах продаж, в прессе, интернет-реклама. В группу BTL-услуг входит стимулирование сбыта (Sales Promotion), прямой маркетинг (Direct Marketing), событийный маркетинг (Event Marketing).

Проанализируем услуги системы маркетинговых коммуникаций спа-объектов, начиная с прямой рекламы. В первую очередь спа-объект должен иметь хорошо оформленную вывеску на здании, которая отражает фирменный стиль, концепцию и уровень сервиса.

Аудиовизуальную рекламу с использованием телевидения и радио используют «брендовые» и высокорентабельные спа. Поэтому реклама через средства массовой информации – распространенный способ привлечения потенциальных клиентов. При выборе печатных рекламных каналов (газет, журналов, путеводителей) спа-объекты выбирают популярные издания целевой клиентуры спа. В гляцевых журналах эффективно заявляют о себе с помощью заметок (например, в рубрике «Новинки рынка») или статей вместо рекламных модулей, особенно при однократном размещении [5: 159].

Безграничные возможности предоставляет Интернет. Так, функционирующий и постоянно обновляющийся сайт с полной информацией о спа-объекте создает достойную международную рекламу, а размещение баннеров на сайтах партнеров привлекает потенциальных клиентов.

В целом, необходимо, чтобы в результате успешной рекламы клиент сумел обеспечить ROI (от английского Return on Investment – «возвращение инвестиций») [6: 25]. Стимулирование сбыта (Sales Promotion) включает в себя в частности промо-акции по формированию личного депозита клиента, что позволяет ему в итоге получать различные скидки, бонусы и т.д.

Отдельное внимание следует уделить управлению розничными продажами спа-объекта, поскольку организация и управление розничными продажами являются важным фактором рентабельности спа-объектов. В лучших спа профессионалы помогают правильно подобрать ассортимент товаров самого высокого качества и продают все, что может понадобиться клиентам во время посещения спа и в продолжении визита. Наряду с косметическими продуктами для домашних уходов предлагаются разнообразные аксессуары и подарки, парфюмерные и гигиенические средства, спортивная одежда и принадлежности, товары для дома с логотипом спа (полотенца, халаты, тапочки и др.). При этом особенное внимание уделяется собственной фирменной упаковке товаров и оформлению витрин спа-объекта.

Как правило, в процедурном кабинете спа-терапевты стараются вручить разнообразные пробники и предлагают попробовать, подойдет ли это средство, например, для ухода в следующий раз. Отличие продаж в спа-объектах – это процедуры и услуги на основе предлагаемых к продаже товаров. В спа намного эффективней действует не разговор о товарах, а использование его на практике. Для этого руководство обучает навыкам розничных продаж своих специалистов. При этом четко определена степень участия каждого из них и способы их стимулирования.

Практика продаж в спа-объектах выявила у менеджеров ряд сложностей и недочетов в работе:

- представление о «завышенности» цен на продукты и процедуры;
- сомнение в платежеспособности клиента;
- суждение о клиентах по их внешнему виду;
- боязнь услышать от клиента возражение или неприятие рекомендации;
- неуверенность в себе и в своей профессиональной компетентности (например, если у персонала нет высшего медицинского образования);
- нежелание общаться с клиентом на отстраненные темы;
- страх вызвать недовольство клиентов постоянными предложениями продуктов и услуг;
- неуверенность в эффективности предлагаемых продуктов или процедур;
- повышенное чувство ответственности [7].

Все означенные проблемы легко устраняются в процессе обучения и наращивания опыта. Главным является их своевременное выявление, устранение или коррекция.

Весьма эффективным инструментами остаются разнообразные формы печатной рекламы – листовки-флаеры, открытки типа Fly cards, распространяющиеся бесплатно в самых престижных и посещаемых местах (рестораны, кафе, боулинги, магазины одежды, туристические агентства, бизнес-центры).

Если говорить о прямом маркетинге (Direct Marketing) в спа-индустрии, то следует отметить такие маркетинговые механизмы, как прямая адресная рассылка информации о спа-объекте и проводимых в нем промо-акциях и бонусах; телемаркетинг, т.е. «холодные звонки» потенциальных потребителей; мобильный маркетинг, т.е. рассылка информации о спа-объекте через смс или мультимедийные (MMS) сообщения; формирование баз данных о постоянных и потенциальных клиентах и партнерах.

Событийный маркетинг (Event Marketing) располагает такими инструментами, как корпоративные вечеринки, проводимые в спа; а также специальные мероприятия из разряда PR-акций (Special events) – праздники

для постоянных клиентов, выставки и дегустации в спа; участие в различных выставках, спа-форумах и спа-конгрессах, презентации своих новых спа-услуг.

Оценку всех, описанных рекламных услуг можно свести к 2 баллам.

Профессионализм персонала является важнейшим активом спа-объекта. Четкая градация сотрудников на три группы: административный, оперативный и технический персонал – позволяющая осуществить разделение полномочий и эффективно производить оценку деятельности, оценивается в 2 балла. Профессиональный портрет спа-специалиста складывается из нескольких составляющих (см. Таблицу 2) и оценивается в матрице двумя баллами.

**Таблица 2**

**Профессиональный портрет спа-специалиста**

| <b>Требования к кандидату</b>                       | <b>Качественные характеристики</b>                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Профессиональные знания                             | Общие профессиональные знания, подтвержденные подлинниками документов о профессиональном образовании; собеседование, тестирование, первичная аттестация, выявляющие качество специалиста; частные – знания в области техники безопасности, способности предотвращать или ликвидировать опасные ситуации. |
| Деловые качества                                    | Дисциплинированность, ответственность, профессиональная честность, добросовестность, компетентность, инициативность, решительность (служат основанием для разработки индивидуальной программы развития и стимулирования).                                                                                |
| Индивидуально-психологические и личностные качества | Высокий уровень внутренней мотивации и интеллектуального развития, эмоциональная и нервно-психическая устойчивость – стрессоустойчивость, умение концентрировать внимание, хорошая память, гибкое мышление, обучаемость, коммуникабельность, отсутствие вредных привычек.                                |
| Психофизиологические качества                       | Работоспособность, выносливость, сенсомоторные реакции, острота зрения (включая глазомер и цветовосприятие).                                                                                                                                                                                             |

Наличие обязательных общих (например, принцип профессионализма и компетентности; дисциплины; четкой иерархии; гуманности; единства руководства) и частных (к примеру, корпоративной культуры и корпоративного духа; единения руководства и сотрудников; ориентации на потребителя) принципов в управлении персоналом также оценивается в 2 балла.

Использование методов управления персоналом с преобладанием социально-психологических, затем экономических и административных приносит организации 2 балла (см. Таблицу 3).

Таблица 3

**Методы управления, используемые в спа-объектах**

| № п/п | Методы управления         | Способ реализации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Административные          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- организационное регламентирование (должностные инструкции, правила внутреннего трудового распорядка);</li> <li>- нормирование (внутрикорпоративные стандарты обслуживания, корпоративное поведение и взаимоотношения персонала с клиентами (спа-этикет), нормативы расходов ресурсов в процессе спа-процедур и спа-уходов), процессуальные нормы спа-процедур и спа-уходов;</li> <li>- инструктирование (специальные брошюры и методическая информация с ожидаемыми трудностями в работе и рекомендациями по их преодолению);</li> <li>- производственное рационализаторство (высказывание идей и конкретных предложений для улучшения условий и процессов в спа-объекте).</li> </ul> |
| 2     | Экономические             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- фиксированная зарплата – % от полученного дохода от оказанных спа-уходов/процедур/программ (15-30%, до 50%);</li> <li>- бонусы за достижение ежемесячной прибыли и по итогам KPI.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 3     | Социально-психологические | <ul style="list-style-type: none"> <li>- определение и мониторинг психологических особенностей персонала;</li> <li>- командоформирование;</li> <li>- учет психофизиологической совместимости;</li> <li>- формирование корпоративной культуры,</li> <li>- создание благоприятного морально-психологического климата,</li> <li>- обсуждения производственных вопросов;</li> <li>- корпоративные мероприятия (праздники, совместный отдых).</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                            |

Обязательная реализация собственно функций управления персоналом в спа-объектах оценивается в 2 балла (см. Таблицу 4).

Таблица 4

**Функции управления в спа-объектах**

| Функция      | Как реализуется в лучших зарубежных организациях        | Как реализуется в лучших российских организациях | Кем реализуется          |
|--------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------|
| Планирование | Стратегическое видение миссии и целей, разработка задач | Постановка целей и задач                         | Управляющий спа-директор |
| Организация  | Разработка организационной                              | Разработка организационной                       | Линейные спа-менеджеры,  |

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                       | структуры,<br>делеги́рование<br>полномочий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | структуры                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | менеджеры –<br>по работе с<br>клиентами,<br>кадрами,<br>развитию,<br>логистике,<br>связям с<br>общественнос-<br>тью, рекламе,<br>финансовый<br>менеджер. |
| <b>Мотивация и<br/>стимулирование</b> | <p>Экономические<br/>(материального<br/>стимулирования):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- заработная плата;</li> <li>- бонусы;</li> <li>- льготные кредиты;</li> <li>- ссуды;</li> <li>- участие в прибыли;</li> </ul> <p>Неэкономические:</p> <p>а) организационные:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- участие в делах<br/>организации;</li> <li>- мотивация<br/>перспективой;</li> <li>- делегирование<br/>задач и полномочий;</li> </ul> <p>б) морально-<br/>психологические:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- поддержка;</li> <li>- порицание;</li> <li>- признание заслуг</li> </ul> | <p>Экономические<br/>(материального<br/>стимулирования):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- заработная плата;</li> <li>- премии;</li> <li>- материальная<br/>помощь, ссуды;</li> </ul> <p>Неэкономические:</p> <p>а) организационные:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- делегирование<br/>задач и полномочий;</li> <li>- мотивация<br/>обогащением<br/>содержания труда;</li> </ul> <p>б) морально-<br/>психологические:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- похвала;</li> <li>- одобрение;</li> <li>- признание заслуг;</li> <li>- уважение и доверие</li> </ul> | Управляющий<br>спа-директор и<br>линейные спа-<br>менеджеры                                                                                              |
| <b>Координация</b>                    | Регулярные<br>совещания по<br>вопросам анализа<br>современного<br>состояния<br>организации и<br>стратегии развития,<br>включая<br>возможности<br>обучения персонала                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Выстраивание<br>эффективной<br>коммуникации<br>внутри коллектива                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Управляющий<br>спа-директор и<br>линейные спа-<br>менеджеры                                                                                              |
| <b>Контроль</b>                       | Исполнение<br>применяемых<br>международных,<br>федеральных,                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Сбор и<br>систематизация<br>информации о<br>деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Линейные спа-<br>менеджеры                                                                                                                               |

|  |                                                                                                          |                                                                 |  |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--|
|  | муниципальных нормативно-правовых актов, включая обязательное лицензирование, регистрацию и сертификацию | персонала, оценка полученных результатов и выявление отклонений |  |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--|

На наш взгляд, реализация представленной нами оценочной матрицы невозможна без оценки современного профессионального спа-менеджера/директора, который должен обладать техническими бизнес-навыками (hard skills, или «жесткими навыками») и навыками общения (soft skills, или «мягкими навыками»), объединенными серьезным увлечением и пониманием индустрии [8: 7]. Результаты исследования, проведенного в Гарвардском Университете (Harvard University) и Стенфордском Исследовательском Институте (Stanford Research Institute), говорят о том, что вклад hard skills в профессиональную успешность сотрудника составляет всего 15%, тогда как soft skills определяют оставшиеся 85% [9]. В качестве примера мы предлагаем характеристику квалификаций и компетенций управляющего, составленную с целью поиска кандидата на должность руководителя спа-объекта (см. Таблицу 5).

**Таблица 5**

**Квалификации и компетенции руководителя спа-объекта**

| <b>Функции</b>                                                                                 | <b>Квалификационные характеристики</b>                | <b>Описание компетенций</b>                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Разработка бюджета, контроль за его реализацией, руководство деятельностью главного бухгалтера | Высшее экономическое и/или управленческое образование | Профессионализм                                           |
| Анализ финансовой отчетности (самостоятельный и с привлечением аудитора)                       |                                                       | Использование, систематизация и интерпретация информации  |
| Разработка должностных инструкций и штатного расписания                                        | Опыт руководства большими коллективами                | Коммуникабельность                                        |
| Разработка кадровой политики, отбор персонала спа, составление программы обучения              |                                                       | Стрессоустойчивость, делегирование полномочий             |
| Составление рабочих графиков и контроль за работой менеджера по персоналу                      | Высокий уровень компьютерной грамотности              | Управление конфликтами, конструктивное восприятие критики |
| Оценка работы персонала и определение форм мотивации                                           | Опыт руководства разнородным                          | Способность нацелить на общую задачу,                     |



| и стимулирования                                                                                                        | коллективом                                                            | командоформирование                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Изучение рынка спа - продукции и оборудования, выработка предложений по совершенствованию работы и повышению доходности | Приветствуются навыки в области продаж                                 | Предпринимательские способности, эффективное принятие решений                                                           |
| Работа по расширению клиентской базы и применение маркетинговых инструментов                                            | Знание рынка спа-продукции и клиентской базы                           | Инициативность, тактичность                                                                                             |
| Регулярное обновление в работе спа-объекта, выбор новых международных направлений деятельности                          | Знание английского языка                                               | Гибкость, инновационное мышление, способность инициировать процессы изменений и высокая способность внедрения инноваций |
| Составление прейскуранта услуг и рабочей документации (бланки)                                                          | Желателен опыт работы в сфере услуг или по продвижению спа - продукции | Ответственность                                                                                                         |
| Регулярная отчетность перед вышестоящим руководством о работе спа-объекта.                                              | Опыт руководства 3-5 лет                                               | Адекватная самооценка, самодисциплина, самомотивация.                                                                   |

Таким, образом, для систематической оценки и оптимизации уже имеющихся в практике санаторно-курортных учреждений КМВ спа-направлений нами предложена соответствующая матрица критериев, позволяющая провести всесторонний анализ спа-структур с позиций четырех крупных параметров: концепция спа, предполагающая в первую очередь наличие миссии, соответствующей оргструктуры и корпоративной культуры; маркетинговые стратегии, способствующие персонификации услуг, привлечению и удержанию клиента, а также позиционированию благоприятного имиджа спа; уровень персонала, методы управления им; атмосфера спа, создаваемая сочетанием ряда специфических компонентов, включая дизайн интерьера и эргономику рабочих мест.

Данный оценочный подход дополнен нами также квалификационными и компетентностными характеристиками, которыми должен обладать руководитель спа-объекта как его идейный вдохновитель и первое лицо организации.

#### **Использованные источники:**

1. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления: пер с англ. М.: Прогресс, 1986.
2. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика / пер. с англ. СПб.: Питер, 2001.

3. Лободенко Л.К., Окольнішнікова І.Ю. Теоретическіе підходи к определению сущности и классификации рекламных услуг // Вестник ЮУрГУ. – 2011. – № 21.
4. Богачева Е.Л. SPA-мания: диагноз века, или спа-бизнес от А до Я. М.: Кабинет, 2007.
5. Русское издание французского журнала Cabines Russie. М.: Кабинет. – 2012. – № 98.
6. Global Spa & Wellness Summit, Spa Management Workforce & Education: Addressing Market Gaps, prepared by SRI International, June 2012».
7. Пирсон Д. Подводные рифы продаж (часть 2). URL: <http://www.cabines.ru/articles/item/496-подводные-рифы-процесса-продаж-часть-2.html> (дата обращения 12.10.2013).
8. Тетду Л. Методы эффективных коммуникаций (часть 1). URL: <http://www.cabines.ru/articles/item/470-методы-эффективных-коммуникаций-часть-1.html> (дата обращения 19.08.2013).
9. Иванов Д. Путь к вершине. Факторы успеха. Что важнее: soft skills или hard skills? // Управление человеческим потенциалом. 2010. – № 3. URL: [http://www.colloquium.ru/article/hard\\_soft/hard\\_soft.php](http://www.colloquium.ru/article/hard_soft/hard_soft.php) (дата обращения 26.03.2014).

*Дмитриева Ю. Д.  
бакалавр математики  
«Белгородский Государственный Национальный  
Исследовательский Университет» (НИУ «БелГУ»)  
Россия, г. Белгород*

## **АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА В ЗДРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ**

### **Аннотация:**

В данной статье рассказывается о необходимости автоматизированной системы в здравоохранительных органах.

### **Ключевые слова:**

Автоматизированная система, здравоохранительные органы.

Современное общество и организационная структура последнее столетие претерпевали значительные изменения, связанные с неудержимым развитием различных сфер жизнедеятельности человека. Военная и торговая промышленность всегда находились в наиболее высоком приоритете развития. Однако, это – не самые главные области, которые требуют развития. Тенденция совершенствования и повышения уровня жизни населения в конечном итоге так же стала одним из важнейших вопросов современного общества. Одним из главных факторов, определяющих уровень жизни человека, является здравоохранение. Именно поэтому медицина в настоящее время должна быть подвержена значительной

реструктуризации, и информационные технологии играют в ней не последнюю роль.

В больницах появляется все больше современного оборудования, позволяющего наиболее эффективно вылечить ту или иную болезнь и все это благодаря науке и технике. Однако на данный момент все еще не решена проблема структурирования, то есть упорядочивания, документации, которая необходима для любого заведения, в том числе и для больниц. Ввиду этого, на смену эпохе бумажных носителей информации приходит время крупных информационных систем, направленных на как поддержание внутренних функций, так и на решение задач управления медицинской отраслью. Тем не менее, уровень проникновения информационных технологий в медицину по-прежнему остается одним из самых низких.

Говоря об информатизации здравоохранительной организации крайне важно знать подготовленность сотрудников к такого рода изменениям, а так же ресурсный потенциал учреждения, необходимый для реализации информатизации и текущее состояние телекоммуникаций. Не смотря на то, что процесс интеграции информационных технологий в современное общество со временем лишь возрастает и большая часть населения уже знакома с современными технологиями, для более эффективного взаимодействия пользователя и информационной системы, интерфейс приложения должен быть интуитивно понятным.

Обеспечение здоровья населения требует постоянного сбора и хранения данных. Траты на создание и работы системы сбора, хранения, обработки и передачи информации составляют значительную и постоянно увеличивающуюся часть бюджета лечебных учреждений.

Организация здравоохранения требует, как и любая другая сфера услуг, систематизации. Данная тема достаточно актуальна в настоящее время, особенно в данной области. Каждый день, месяц, год возрастает потребность в медицинских услугах. Но главная проблема состоит в другом. Ведь очень трудно держать всю информацию в голове или на бумаге. Поэтому люди создали и разработали ЭВМ и программы для облегчения трудовой деятельности.

Автоматизированная система управления - это комплекс технических средств, программного обеспечения и средств связи, служащий для ввода, хранения, математической, учетной и статической обработки и вывода информации, а также имеющий возможность обмена данными между аналогичными системами.

Основными целями создания автоматизированной системы являются:

1. Повысит качество работы с клиентами.
2. Повысит скорость работы с клиентами. Будет дана возможность обслуживания большего числа клиентов.
3. Удобство работы с информацией.

Помимо всего прочего, так же существует проблема внедрения автоматизированной системы в организацию.

Основные проблемы:

1. Технические проблемы
2. Организационные проблемы.
3. Социально-психологические проблемы.
4. Проблемы обновления основных фондов.
5. Финансовые проблемы.

### *Анализ автоматизированных систем*

В наше время существует уже немало автоматизированных систем. Многие уже внедрены в организации. Некоторые из них представлены ниже.

ПК «Здравоохранение», компании ООО «КОМТЕК» представляет собой функционально-единую систему, включающую в себя комплекс взаимосвязанных технических, программных, информационных, алгоритмических, организационных средств. Он предназначен для автоматизации и оптимизации работы медицинских учреждений любого профиля[1].

Также у компании ООО «КОМТЕК» есть интернет-регистратура.

«Интернет-регистратура Югры» - единая окружная система интернет-записи, которая позволяет каждому застрахованному жителю ХМАО-Югры записаться на прием к врачу в медицинские учреждения округа[1].

Так же есть интернет регистратура компании ООО «СофТраст».

В этой регистратуре можно записываться на прием не только в одной определенной больнице. Также тут присутствует возможность выбрать населенный пункт в котором вы проживает пациент и выбрать больницу которая ему подходит, которая есть в определённом городе[2].

Был выявлен ряд недостатков. В одних программных средствах, например, как в интернет-регистратуре, можно регистрироваться только пациентам, у которых заведены карточки больных, что не подразумевает под собой добавление новых пациентов. Другие же программные средства имеют функцию добавления новых карточек больных, но не записывают на прием к врачу.

### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт информационных систем в области здравоохранения, 2005-2011 ООО «КОМТЕК» [<http://komtek-nv.ru/>].
2. Официальный сайт компании ООО «СофТраст» Электронная регистратура: [<http://2dr.ru/>]

## **ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА: ЭЛЕМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

В настоящее время наличие социального пакета, как гарантии социальной защищенности, становится все более определяющим при выборе места работы, и при двух равных предложениях, сотрудник выберет ту организацию, которая гарантирует получение льгот.

Социальный пакет – это набор специальных льгот, которые организация предоставляет своим работникам [1].

Трудовой кодекс РФ достаточно четко регламентирует, какие социальные блага работодатель обязан предоставлять своим сотрудникам. Организация должна осуществлять обязательное страхование сотрудника (статья 22, глава 2 ТК РФ), тогда оплачиваемый больничный лист и ежегодный оплачиваемый отпуск нельзя считать привилегией, отчисления в Отчисления в пенсионный фонд также являются обязательными для руководителей всех предприятий независимо от форм собственности. Поэтому все, что полагается по законам РФ, не следует расценивать как особую заботу работодателя о сотруднике [2].

Наряду с вышеперечисленными льготами, утвержденными законодательно на федеральном уровне, организации на основании правовых, тарифно-договорных или добровольно взятых на себя обязательств гарантируют многочисленные дополнительные льготы.

При формировании социального пакета, каждой организации необходимо учитывать действие внешних и внутренних факторов (рис.1.)



Рисунок 1 - Формирование социального пакета

К внешним факторам относятся:

1) Национальное и местное законодательство. Организации обязаны предоставлять своим сотрудникам льготы, установленные законодательством.

2) Рынок труда. Для того чтобы быть конкурентоспособным работодателем, организация должна предоставлять своим сотрудникам такой набор льгот, который является не менее чем стандартным для данного рынка.

3) Налоговый режим. Организации должны эффективно использовать специфику налогообложения для оптимизации своих издержек на рабочую силу.

4) Культурные традиции и особенности. Этот фактор необходимо учитывать, прежде всего, организациям, открывающим филиалы в других государствах.

К внутренним факторам относятся:

1) Цели организации. Социальный пакет должен быть сформирован исходя из целей предприятия.

2) Возможности организации. Введение дополнительных социальных льгот полностью зависит от наличия или отсутствия у предприятий необходимых для этого ресурсов.

3) Потребности и ожидания персонала. При формировании социального пакета необходимо учитывать реальные потребности и ожидания персонала относительно наполнения социального пакета. Предоставление невостребованных льгот может привести к неудовлетворенности сотрудников и, как следствие, к понижению мотивации и неэффективному использованию ресурсов организации [3].

В результате социологического исследования, проведенного на территории Ульяновской области[2], были выявлены наиболее значимые для всех категорий работников компоненты социального пакета (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Наиболее значимые компоненты социального пакета

| № п/п | Компоненты социального пакета                       | Работники | %    | Руководители | %    |
|-------|-----------------------------------------------------|-----------|------|--------------|------|
| 1     | Обязательное медицинское страхование                | 436       | 51,3 | 15           | 65,2 |
| 2     | Оплата больничных листов                            | 653       | 76,8 | 15           | 65,2 |
| 3     | Пособия по государственному социальному страхованию | 255       | 30,0 | 8            | 34,8 |
| 4     | Оплата питания                                      | 173       | 20,3 | 3            | 13,0 |
| 5     | Путевки на санаторно – курортное лечение            | 202       | 23,8 | 6            | 26,1 |
| 6     | Путевки в детский оздоровительный лагерь            | 85        | 10,0 | 6            | 26,1 |
| 7     | Материальная помощь при рождении ребенка            | 134       | 15,8 | 4            | 17,4 |
| 8     | Оплата мобильного телефона                          | 68        | 8,0  | 2            | 8,7  |



|   |                                                                                   |    |      |   |      |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------|----|------|---|------|
| 9 | Частичная оплата процентов по кредиту банка на покупку жилья молодым специалистам | 84 | 10,0 | 5 | 21,7 |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------|----|------|---|------|

Таким образом, на первом месте, как и у руководителей, так и у работников стоит оплата больничных отпусков, затем обязательное медицинское страхование и пособия по государственному социальному страхованию. Однако, это все относится к обязательным социальным льготам. Среди льгот, предоставляемых сотрудникам сверх того, что установлено законами РФ, на первом месте стоит предоставление путевок на санаторно – курортное лечение, затем предоставление путевок в детский оздоровительный лагерь, оплата питания, частичная оплата процентов по кредиту банка на покупку жилья молодым специалистам и оплата мобильного телефона.

В настоящее время становятся более востребованными гибкие социальные пакеты. Такой подход нашел свое отражение в системе формирования социального пакета сотрудника по принципу «кафетерия». Суть данного подхода заключается в том, что сотрудник самостоятельно, в пределах установленной суммы, выбирает из списка льготы, которые наиболее важны для него в текущем году. В таком случае удовлетворенность персонала от нематериального стимулирования будет значительно выше, нежели при навязанном сверху перечне льгот и привилегий [4].

Таким образом, затраты организаций на формирование социального пакета оправданы, так как работник получает поддержку от работодателя, и как следствие на предприятиях повышается производительность труда, уменьшается «текучка» кадров, улучшается атмосфера в коллективе. О такой организации создается благоприятное общественное мнение.

#### **Использованные источники:**

1. Андреева Э. Социальный пакет лучше денежного поощрения / Э. Андреева // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве – 2008 - №1. С. 31-33
2. Лапшина, Г.В. Методика исследований социальной ответственности агробизнеса. /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 55-60.
3. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №6. – С. 65-68.
4. 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.
5. Лапшина, Г.В. Мотивация персонала и его особенности в агропромышленном производстве /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин

//Материалы II-ой Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. Том III. – Ульяновск: УГСХА, 2012. – С. 132-138.

6. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.

7. Сосновы, А.П. Методы и средства эффективной мотивации персонала. / Сосновы А.П., Ратников П.В. [Электронный ресурс] / Режим доступа – URL: <http://free-consulters.ru>

*Егорова А.О., к.э.н.  
преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический  
университет имени Козьмы Минина»*

*Россия, г. Нижний Новгород*

## **ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** В статье проанализирована динамика российских и зарубежных инвестиций в основной капитал промышленных предприятий Нижегородской области. Рассмотрены состав и структура источников финансирования инвестиций в промышленности региона. Предложены преобразования по важнейшим направлениям развития промышленности.

**Ключевые слова:** инвестиции, экономика, промышленность, основной капитал, обрабатывающие производства, прибыль.

Нижегородская область является одной из крупнейших индустриальных областей Российской Федерации. В 2012 г. в области функционировало 5706 промышленных предприятий, на которых было занято 303 тыс. человек [3]. Крупнейшими промышленными предприятиями Нижегородской области являются ОАО «ГАЗ», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «РУМО», ОАО «Павловский Автобус», ОАО «Завод «Красное Сормово», ОАО «Гидромаш», ОАО «Теплообменник», ОАО «НАЗ «Сокол». По общему объему промышленного производства область занимает 11-е место среди 89 регионов России. Развитие экономики Нижегородской области напрямую зависит от размера инвестиций в промышленность. В 2012 году объем инвестиций в основной капитал по обрабатывающим производствам составил более 65 млрд. руб., что составляет около 41,2 % от общего объема инвестиций в регионе [2] (табл.1). Кроме, того необходимо отметить, что в 2012 году объем инвестиций в обрабатывающие производства увеличился по сравнению с 2010 годом на 38,2% (+18202089 тыс. руб.).

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал по видам экономической  
деятельности в 2010-2012 гг., тыс. руб.**

| Вид экономической деятельности                                                                                             | 2010             | 2011             | 2012             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Инвестиции в основной капитал, всего:</b>                                                                               | <b>116580349</b> | <b>139891693</b> | <b>159421314</b> |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство                                                                               | 3842673          | 4320773          | 4105850          |
| Рыболовство, рыбоводство                                                                                                   | 106              | -                | 1073             |
| Добыча полезных ископаемых                                                                                                 | 6355             | 338632           | 1799953          |
| <b>Обрабатывающие производства</b>                                                                                         | <b>47545022</b>  | <b>41261610</b>  | <b>65747111</b>  |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды                                                                   | 8599517          | 10859483         | 15628768         |
| Строительство                                                                                                              | 700961           | 1385590          | 1055083          |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 2750902          | 4087703          | 4620565          |
| Гостиницы и рестораны                                                                                                      | 834070           | 261186           | 219368           |
| Транспорт и связь                                                                                                          | 27035580         | 48183993         | 28787880         |
| Финансовая деятельность                                                                                                    | 1781526          | 2418191          | 4158498          |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг                                                            | 13153743         | 14443634         | 16482154         |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение                         | 2362841          | 3795212          | 4334667          |
| Образование                                                                                                                | 2153324          | 2512610          | 3181722          |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг                                                                          | 2368109          | 4108745          | 6373375          |
| Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг                                                        | 3445620          | 1914331          | 2925247          |

Анализируя структуру инвестиций, можно заметить, что доля инвестиций в обрабатывающие производства увеличилась с 40,7% в 2010 г. до 41,2 % в 2012 г.

Из таблицы 2 видно, что почти треть всех инвестиций в промышленности региона осуществлены в химическое производство. Четвертая часть инвестиций приходится на металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, а также на производство транспортных средств и оборудования [2].

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал обрабатывающих производств в 2010-2012 гг., тыс. руб.**

| Вид экономической деятельности                                                | 2010            | 2011            | 2012            |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Обрабатывающие производства, всего:</b>                                    | <b>47545022</b> | <b>41261610</b> | <b>65747111</b> |
| <b>В том числе:</b>                                                           |                 |                 |                 |
| производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака                     | 1948428         | 1970538         | 2525021         |
| текстильное и швейное производство                                            | 46828           | 56127           | 91529           |
| производство кожи, изделий из кожи и производство обуви                       | 74416           | 36155           | 74338           |
| обработка древесины и производство изделий из дерева                          | 71461           | 64689           | 977014          |
| целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность | 398154          | 1718040         | 1387688         |
| производство кокса и нефтепродуктов                                           | ...             | ...             | ...             |
| химическое производство                                                       | 4396051         | 16850784        | 23295005        |
| производство резиновых и пластмассовых изделий                                | 692905          | 729798          | 786964          |
| производство прочих неметаллических минеральных продуктов                     | 1602159         | 2349422         | 2278552         |
| металлургическое производство и производство готовых металлических изделий    | 20043547        | 9110167         | 12696923        |
| производство машин и оборудования                                             | 3403174         | 1559221         | 817695          |
| производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования     | 495844          | 735661          | 849273          |
| производство транспортных средств и оборудования                              | 2151314         | 2868926         | 10335071        |
| прочие производства                                                           | 36217           | 89653           | 218568          |

<sup>1)</sup> Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии со статьей 9 федерального закона от 29.11.07 №282-ФЗ «об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в российской федерации» в редакции федерального закона от 02.07.2013 №171-ФЗ «о внесении изменений в федеральный закон «об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в российской федерации и отдельные законодательные акты российской федерации».

Состав и структура источников финансирования инвестиций в основной капитал за 2010-2012 гг. не претерпели существенных изменений (табл.3) [2]. В 2012 году из общего объема инвестиций в основной капитал собственные средства составили 40,2%, привлеченные, соответственно - 59,8%. В 2010 году это соотношение составляло 44,7% и 55,3%.

Таблица 3

**Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в  
2010-2012 гг., млн. руб.**

| Наименование источника                                               | 2010            |             | 2011            |             | 2012            |             |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|
|                                                                      | Млн. руб.       | %           | Млн. руб.       | %           | Млн. руб.       | %           |
| Инвестиции в основной капитал - <b>всего:</b><br>В том числе:        | <b>116580,3</b> | <b>100</b>  | <b>139891,7</b> | <b>100</b>  | <b>159421,3</b> | <b>100</b>  |
| <b>Собственные средства предприятий и организаций, из них:</b>       | <b>52115,4</b>  | <b>44,7</b> | <b>50048,7</b>  | <b>35,8</b> | <b>64010,4</b>  | <b>40,2</b> |
| прибыль, остающаяся в распоряжении организации                       | 28120,4         | 24,1        | 17704,0         | 12,7        | 17966,9         | 11,3        |
| амортизация                                                          | 21501,8         | 18,4        | 26678,0         | 19,1        | 42229,9         | 26,5        |
| <b>Привлеченные средства предприятий и организаций, в том числе:</b> | <b>64464,9</b>  | <b>55,3</b> | <b>89843,0</b>  | <b>64,2</b> | <b>95410,9</b>  | <b>59,8</b> |
| кредиты банков, в том числе                                          | 15401,4         | 13,2        | 24419,5         | 17,5        | 32444,9         | 20,4        |
| кредиты иностранных банков                                           | 9860,5          | 8,5         | 10919,9         | 7,8         | 20720,2         | 13,0        |
| заемные средства других организаций                                  | 6604,4          | 5,7         | 11461,3         | 8,2         | 7127,9          | 4,5         |
| <i>Бюджетные средства, из них:</i>                                   | <i>20150,5</i>  | <i>17,3</i> | <i>26323,6</i>  | <i>18,8</i> | <i>32980,3</i>  | <i>20,7</i> |
| из федерального бюджета                                              | 8787,3          | 7,5         | 11209,5         | 8,0         | 16951,6         | 10,6        |
| из областного бюджета                                                | 9201,5          | 7,9         | 11358,8         | 8,1         | 12555,2         | 7,9         |
| из местных бюджетов                                                  | 2161,7          | 1,9         | 3755,3          | 2,7         | 3473,5          | 2,2         |
| средства внебюджетных фондов                                         | 348,8           | 0,3         | 477,3           | 0,3         | 317,9           | 0,2         |
| Прочие источники                                                     | 21959,8         | 18,8        | 27161,3         | 19,4        | 22539,9         | 14,0        |

Прибыль, остающаяся в распоряжении промышленных предприятий, за отмеченный период сократилась с 28120,4 млн. руб. до 17966,9 млн. руб. (с 24,1% до 11,3%). Почти половина организаций не имеют в качестве источника финансирования инвестиций прибыль. Кроме того значительная часть предприятий являются низкорентабельными.

Доля амортизационных отчислений за период 2010-2012 гг. увеличилась с 18,4% до 26,5%. В отличие от прибыли преимущество амортизационных отчислений как источника финансирования инвестиций заключается в том, что при любом финансовом положении предприятия этот источник имеет место при реализации продукции и всегда остается в его распоряжении [1].

Заемные источники финансирования инвестиций представлены банковскими кредитами (отечественными и зарубежными) и займами. Из

таблицы 3 видно, что доля банковских кредитов увеличилась с 13,2% в 2010 г. до 20,4% в 2012 г. Кроме того за анализируемый период, наблюдается увеличение кредитов иностранных банков с 8,5% до 13%.

В 2012 г. объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, увеличился по сравнению с 2010 г. на 585634,4 тыс.\$ США (+143,4%) (табл.4) [2].

Таблица 4

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности в 2010-2012 гг., тыс.\$ США.

| Вид экономической деятельности                                                | 2010            |            | 2011            |            | 2012            |            |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|
|                                                                               | тыс.\$ США      | %          | тыс.\$ США      | %          | тыс.\$ США      | %          |
| <b>Обрабатывающие производства, всего:</b>                                    | <b>408327,6</b> | <b>100</b> | <b>977910,7</b> | <b>100</b> | <b>993962,0</b> | <b>100</b> |
| <b>В том числе:</b>                                                           |                 |            |                 |            |                 |            |
| производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака                     | 15683,7         | 3,8        | 10657,1         | 1,1        | 72418,5         | 7,3        |
| текстильное и швейное производство                                            | -               |            | -               |            | -               |            |
| производство кожи, изделий из кожи и производство обуви                       | -               |            | -               |            | -               |            |
| обработка древесины и производство изделий из дерева                          | -               |            | -               |            | -               |            |
| целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность | 9477,1          | 2,3        | 9291,1          | 0,9        | -               |            |
| производство кокса и нефтепродуктов                                           | -               |            | -               |            | -               |            |
| химическое производство                                                       | 178972,4        | 43,8       | 893238,3        | 91,3       | 438246,5        | 44,1       |
| производство резиновых и пластмассовых изделий                                | 32663,9         | 8          | 17883,4         | 1,8        | 2987,7          | 0,3        |
| производство прочих неметаллических минеральных продуктов                     | 3847,7          | 0,9        | 2566,0          | 0,3        | 2891,9          | 0,8        |
| металлургическое производство и производство готовых металлических изделий    | 11755,9         | 2,9        | 1774,1          | 0,2        | 407309,8        | 41         |
| производство машин и оборудования                                             | 154849,0        | 37,9       | 33971,3         | 3,5        | 31111,9         | 3,1        |
| производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования     | -               |            | 837,7           | 0,08       | 773,4           | 0,07       |
| производство транспортных средств и оборудования                              | 1077,8          | 0,3        | 7691,7          | 0,8        | 38222,4         | 3,8        |
| прочие производства                                                           | -               |            | -               |            | -               |            |



Структура иностранных инвестиций в основной капитал промышленных предприятий Нижегородской области совершенно однозначно характеризует химико-металлургическую направленность в развитии экономики региона: в 2012 году почти половина инвестиций (44,1%) вкладывается в развитие химического производства, 41% - в металлургическое производство, 7,3% в производство пищевых продуктов, и лишь 3,8% в производство транспортных средств и оборудования. Следовательно, можно сделать вывод, что инвестиционные ресурсы сосредоточены в основном в экспортно-ориентированных отраслях промышленности.

Учитывая тот факт, что уровень экономического развития Нижегородской области и страны в целом определяется степенью развития предприятий обрабатывающей промышленности, считаем необходимым осуществление следующих преобразований по важнейшим направлениям развития промышленности [1]:

- Совершенствование технологической структуры инвестиций на основе увеличения доли средств, направляемых на техническое перевооружение;
- Ускоренное развитие машиностроения в целях создания машин и оборудования нового поколения на базе нанотехнологий;
- Обеспечение опережающих темпов ввода основных фондов над их выбытием;
- Устранение барьеров для проникновения на рынок мелких товаропроизводителей;
- Усиление государственного регулирования промышленности, с целью обеспечения большего уровня занятости населения, повышения уровня его доходов.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамова О.А. Инвестиции в промышленность, как условие её экономического роста//Вестник Оренбургского государственного университета.-2008.-№ 8.-С. 56-60.
2. Нижегородская область, статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Нижегородстат. Нижний Новгород, 2013. - 412 с.
3. Нижегородская область в цифрах. 2014: Крат.стат.сб. /Нижегородстат - Нижний Новгород, 2014. - 396 с.

*Егорова Е.А.  
студент 2 курса  
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»  
Бураева Е. В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Статистика»  
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»  
Россия, г. Орел*

## **ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** В данной статье уделяется внимание оплате труда работников сельскохозяйственных предприятий, ее роль в экономике. С помощью корреляционно-регрессионного анализа были выявлены основные факторы, на которые оказывает влияние оплата труда.

**Ключевые слова:** оплата труда, производительность труда.

Оплата труда – один из важнейших факторов жизни. Она имеет большое значение в развитии экономики страны. При достижении более высокого уровня, заработная плата положительно влияет на спрос товаров и услуг. Заработная плата включает в себя все виды заработков, выраженных в денежной и натуральной форме. Для большинства людей заработная плата – это основной источник дохода. От ее величины зависит уровень благосостояния населения страны.

Заработная плата является важным вопросом для каждого предприятия, от её размера, принципов её организации и прочих составляющих зависит эффективность управления трудом. Что в свою очередь влияет на результаты деятельности предприятия, так как оплата труда – это главный источник материального мотивирования роста общественного производства, то правильная организация ее влияет на темп роста производительности труда, стимулирует повышению квалификации работников. Стоит отметить, что высокая заработная плата мотивирует руководителей предприятий более эффективно использовать рабочую силу, модернизировать производства, внедрять интенсивные технологии.[2]

Таким образом, оплата труда – это один из основных факторов социально-экономической жизни страны, населения, человека.

Рассмотрим динамику оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий Орловской области. [3]

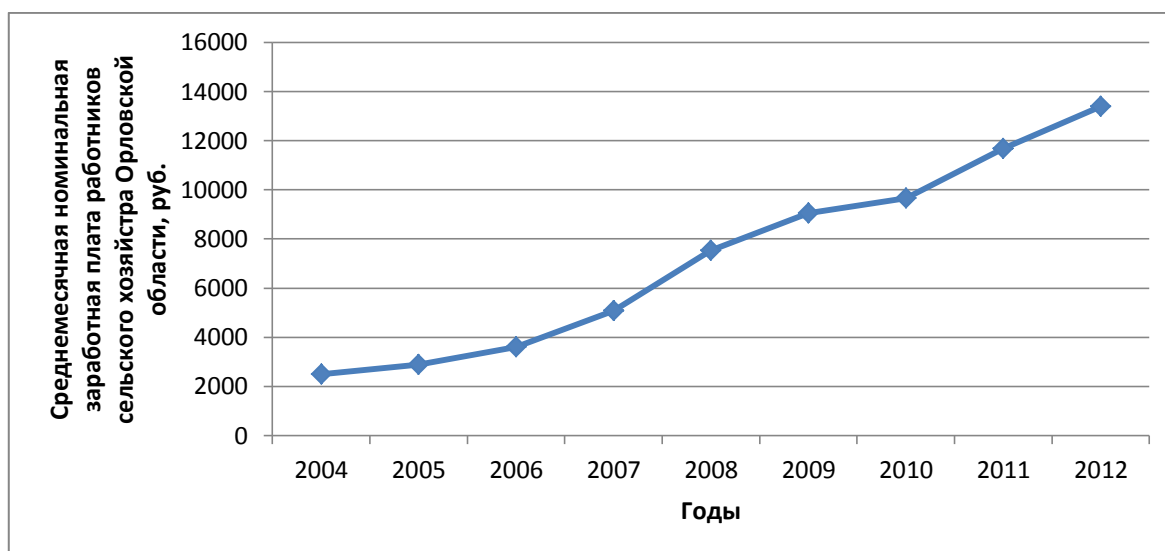


Рисунок 1 - Динамика оплаты труда работников в Орловской области за 2004-2012 годы.

Анализ графика показал, что на протяжении рассматриваемого периода уровень заработной платы работников стремительно возрастает.

Оплата труда – это один из факторов, влияющих на показатель экономической эффективности предприятий, организаций, фирм - производительность труда. [3]

Для выявления основных факторов, в том числе и заработной платы, влияющих на производительность труда, необходимо использовать метод корреляционно-регрессионного анализа. В качестве результативного признака в модели будет представлена производительность труда работников сельскохозяйственных предприятий Орловской области. В качестве факторного признака – оплата труда одного работника, фондовооруженность, энергооснащенность.

С помощью ППП MS Excel было получено следующее уравнение регрессии:

$$\tilde{y} = 447,6 + 0,58x_1 + 0,53x_2 + 53,7x_3 + 484,6x_4$$

$X_1$  – среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб./чел.;

$X_2$  – фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.;

$X_3$  – энергооснащенность, л.с./100 га;

$X_4$  - доля стимулирующих выплат в фонде оплаты труда.

Анализируя полученное уравнение регрессии, можно сказать, что при увеличении средней заработной платы одного работника на 1 тыс. руб., производительность труда увеличится на 580 руб., увеличение фондовооруженности труда на 1 тыс. руб. повлечет за собой увеличение производительности труда на 530 руб. При увеличении энергооснащенности, производительность труда возрастет на 53,7 тыс. руб., при увеличении доли стимулирующих выплат на 1 % производительность труда увеличивается на 484,6 тыс. руб.

Коэффициент детерминации составляет 62%, это значит, что 62% вариации производительности труда обусловлено вариацией оплаты труда, фондовооруженности, энергооснащенности и доли стимулирующих выплат в фонде оплаты труда, остальные же 38 % вариации производительности труда обусловлены другими, неучтенными в модели факторами. Проверка F-критерия Фишера показала, что уравнение является статистически значимым.

При расчете -коэффициента, получили следующие:

$$\beta_1 = 0,51; \beta_2 = 0,02; \beta_3 = 0,05; \beta_4 = 0,06$$

Таким образом, по результатам корреляционно-регрессионного анализа, было выявлено, что главным фактором, влияющим на производительность труда, является оплата труда. Повышение производительности труда – это важнейшее условие развития сельскохозяйственного производства. Правильная организация трудовой деятельности работников позволит заработной плате выполнять свою основную функцию – стимулирующую, что в последствие приведет к повышению производительности труда.[1]

#### **Использованные источники:**

1. Бураева, Е.В. Использование эконометрических методов при исследовании факторов и резервов роста производительности труда в аграрном секторе экономики/ Е.В. Бураева// Экономический анализ: теория и практика. – 2013 – №38.- с.38-48.2.
2. Бураева, Е.В. Оплата труда работников сельского хозяйства как фактор повышения эффективности аграрного производства (на примере Орловской области)/ Е.В. Бураева//Аграрная Россия. – 2013 – №10.- с.19-24.
3. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия /В.Я. Горфинкель// «ЮНИТИ-ДАНА» . – 2007 – 670с.

*Егорова А.В.  
студент 4го курса  
Северо-Восточный Федеральный Университет  
им. М.К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА: МАТЕРИАЛЬНОЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛЕНСКОЕ ОБЪЕДИНЕННОЕ РЕЧНОЕ ПАРОХОДСТВО»)**

Актуальность данной темы определяется тем, что эффективное стимулирование персонала является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций.

Целью научно-исследовательской работы во время прохождения практики являются исследование системы материального и

нематериального стимулирования персонала и разработка рекомендаций по совершенствованию системы стимулирования персонала.

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- изучение необходимой литературы по стимулированию;
- провести анализ подсистемы материального и нематериального стимулирования персонала;
- разработка рекомендаций по совершенствованию подсистемы стимулирования персонала;

Объект исследования – Открытое Акционерное Общество «Ленское объединенное речное пароходство».[1]

Предмет исследования – подсистема материального и нематериального стимулирования персонала в организации.

С целью выявления существующих, как самых эффективных, так и наименее желательных методов стимулирования работников в ОАО «ЛОРП», мы провели тест – опрос на основании которого лежит концепция В. Герчикова.[2]

В опросе приняли участие 10 сотрудников Общества, из них 3 управляющих, 5 служащих и 2 рабочих. Итоги тест - опроса представлены в таблице 1.

*Таблица 1. Итоги тест-опроса*

| Тип мотивации | Сумма индексов | средний по группе индекс | Ранг | Индекс 1 ранга | Ранг | Индекс 1 или 2 рангов | Ранг |
|---------------|----------------|--------------------------|------|----------------|------|-----------------------|------|
| Странник      | 1,551          | 0,155                    | 4    | 0,1            | 4    | 0,4                   | 3    |
| Инструментал  | 2,177          | 0,218                    | 3    | 0,4            | 2    | 0,5                   | 2    |
| Профессионал  | 2,519          | 0,252                    | 1    | 0,6            | 1    | 0,8                   | 1    |
| Патриот       | 2,279          | 0,228                    | 2    | 0,3            | 3    | 0,8                   | 1    |
| Хозяин        | 1,423          | 0,142                    | 5    | 0              | 5    | 0,2                   | 4    |

В результате получили среднюю структуру преобладающих типов стимулирования в данной организации, это:

- «Патриот» - для этого типа могут быть использованы такие формы стимулирования как: негативные, натуральные, патернализм и участие в управлении. Не окажут никакого воздействия (нейтральные) денежные и организационные. Наиболее действенная форма стимулирования для «патриотов» это моральная форма стимулирования.

- «Профессионал» - для этого типа не допустимы к применению формы негативного и патерналистического стимулирования. Применимы денежные, моральные и участие в управлении. Базовой является организационная форма стимулирования.

Методы стимулирования, формы мотивации:

Негативные - недовольствие, наказания, угроза потери работы.

Денежные - заработная плата, включая все виды премий и надбавок.  
Натуральные - покупка или аренда жилья, предоставление автомобиля и др.

Моральные - грамоты, награды, доска почета и пр.

Патернализм (забота о работнике) - дополнительное социальное и медицинское страхование, создание условий для отдыха и пр.

Организационные - условия работы, ее содержание и организация.  
Привлечение к совладению и участию в управлении.

Примечание:

"Базовая" – наиболее действенная форма стимулирования.

"Применима" – может быть использована.

"Нейтральная" – не окажет никакого воздействия.

"Запрещена" – не допустима к применению.

Таким образом, итоги анкетирования выявили, что наиболее эффективными формами стимулирования персонала в ОАО «ЛОРП» являются моральные, организационные, участие в управлении, денежные и натуральные.

С целью выявления зоны удовлетворенности и неудовлетворенности персонала существующей системы стимулирования. Мы провели опрос среди десяти сотрудников организации.

Итоги опроса показали, что 100% опрошенных сотрудников «ЛОРП» удовлетворены условиями труда и стимулированием свободного времени. 90% опрошенных устраивает надбавки, премии, микроклимат в коллективе и размер заработной платы. Социальный пакет удовлетворяет 60% из 10 работников, остальные 40% ответили иначе. 30% опрошенных сказали, что их устраивает признание заслуг и достижений в труде, 20% вполне устраивает, а 50% не устраивает этот пункт. Продвижение по службе не устраивает 60% опрошенных, остальных оно устраивает вполне.

Таким образом, можно заметить, что основной проблемой в подсистеме стимулирования персонала является слабо развитая нематериальная часть стимулирования.

Анализ подсистемы материального и нематериального стимулирования персонала выявил существующие в данной организации недостатки управления стимулированием персонала, а именно продвижение по службе. Также проведенный тест - опрос помог выявить среднюю структуру преобладающих типов стимулирования в данной организации, это: моральные, организационные и денежные.

Поскольку проведенный анализ системы управления персоналом показал нам, что, несмотря на неудовлетворенность продвижением по службе, текучесть кадров значительно низкая, учитывая, что причиной текучести кадров служит выход на пенсию. Также проведенный опрос показал, что социально-психологический микроклимат в коллективе благоприятный. Целесообразным будет разработать новые организационные



проекты по стимулированию работников, которые послужат стимулом еще крепкого закрепления работников за организацией, улучшат коллективизм внутри организации.[3]

С целью усовершенствования управления стимулированием, разработаны следующие проектные предложения:

- Развитие практики публичного признания (доска почета);
- Организация профессиональных конкурсов;
- Стимулирующие доплаты некурящим сотрудникам.

Вышеперечисленные предложения помогут усовершенствовать управление стимулированием персонала в ОАО «ЛОРП».

#### **Использованные источники:**

1. Борисова У.С., Егорова М.А. Управление эффективным использованием кадрового потенциала организации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 132-136.
2. <http://www.lorp.ru/>
3. <http://www.delfy.biz/whatwedo/methods/tmg/>

*Емелькина И. А., д.ю.н.*

*доцент, заведующая кафедрой гражданского права и процесса*

*Курмаева Ю. Д.*

*студент пятого курса*

*очная форма обучения*

*юридический факультет*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»*

*РФ, г. Саранск*

#### **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ВЕЩНЫХ ПРАВ**

Аннотация: в статье исследована правовая природа иска об исключении имущества из описи, проанализированы положения проекта Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации», касающиеся защиты вещных прав.

Ключевые слова: иск об исключении имущества из описи, гражданско-правовая защита вещных прав.

Вещные права традиционно занимают одно из центральных мест в цивилистических исследованиях. Эти права являются фундаментальными для любого субъекта гражданского права. Без эффективной защиты данных прав любая хозяйственная, а более широко – любая социальная деятельность лишается смысла. Именно поэтому правовое регулирование и эффективная защита этих прав имеет такое большое значение.

В правоприменительной практике встречаются иски, вопрос о правовой природе которых до сих пор не получил однозначного решения - иски об исключении имущества из описи (освобождении от ареста). Такие иски

предъявляются в случаях, когда в процессе ареста имущества должника в опись ошибочно включены вещи, принадлежащие другим лицам (например, вещи, составляющие долю супруга должника в общем совместном имуществе или его личные вещи). Правовым основанием предъявления иска об исключении имущества из описи является ст. 119 Федерального закона от 2 октября 2007 г. №229-ФЗ «Об исполнительном производстве»: в случае возникновения спора, связанного с принадлежностью имущества, на которое обращается взыскание, заинтересованные лица вправе обратиться в суд с иском об освобождении имущества от наложения ареста или исключении его из описи.

В юридической литературе высказано мнение, согласно которому требование об исключении имущества из описи - разновидность иска о признании права собственности (иного вещного права) [1]. Однако сторонники этой позиции не учитывают, что признание права в данном случае - не конечная цель, которую преследует истец, предъявляя иск о признании вещного права. Представление доказательств принадлежности спорного имущества является предпосылкой для исключения спорного имущества из описи [2]. Следовательно, иск об исключении имущества из описи относится к искам о присуждении и требует вынесения судом решения, обязывающего к определенным действиям (исключению из описи вещей, в отношении которых доказано право собственности или иное вещное право истца).

Не менее распространено в цивилистике представление об этом иске как о частном случае, разновидности негаторного иска [3]. При этом некоторые цивилисты полагают, что основанием для иска об освобождении имущества от ареста является нарушение правомочия пользования, [4] другие - связывают его с нарушением права распоряжения [5].

Действительно, согласно процессуальному законодательству, арест как обеспечительная мера, включает запрет распоряжаться имуществом, а при необходимости - ограничение права пользования им или изъятие имущества (п. 4 ст. 80 Закона «Об исполнительном производстве»). Следовательно, в результате наложения ареста собственник или обладатель иного вещного права может претерпевать определенные затруднения в пользовании и (или) распоряжении своими вещами, а такие нарушения формально подпадают под гипотезу ст. 304 ГК. Однако следует учитывать особенности данной категории дел. Несмотря на то, что нарушение права собственности происходит в результате действий судебного пристава-исполнителя, ответчиками по делам об исключении имущества из описи выступают должник, на чье имущество налагается арест, а также организации, в чьих интересах применяется эта обеспечительная мера. Судебный пристав-исполнитель также может участвовать в разбирательстве, но в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований [6].

Помимо процессуальных особенностей, требование об исключении имущества из описи отличается от негаторного иска и по материальному критерию. В соответствии с п. 4 ст. 80 Закона «Об исполнительном производстве» арест применяется для обеспечения сохранности имущества должника, которое подлежит последующей передаче взыскателю или для дальнейшей реализации; при исполнении судебного акта о конфискации имущества должника; при исполнении определения суда о наложении ареста на имущество, принадлежащее ответчику и находящееся у него или у других лиц.

Несложно заметить, что в двух из трех названных случаев наложение ареста может привести не просто к нарушению отдельных правомочий, но и к полной утрате вещного права в результате реализации арестованного имущества должника. Соответственно, удовлетворение судом иска об исключении вещей собственника из описи позволяет устранить эту угрозу. Основанием для предъявления негаторного иска является длящееся нарушение: препятствия в осуществлении вещного права могут существовать неопределенно долгое время, не приводя при этом к прекращению субъективного права.

Следует также учитывать, что требование об исключении имущества из описи является способом защиты, который может применяться, если собственнику или обладателю иного вещного права становится известно о включении принадлежащего ему имущества в опись, то есть в ходе исполнительного производства, но не после его завершения.

Учитывая перечисленные выше процессуальные и материальные особенности, а также функционально-целевую направленность требования об исключении имущества из описи, следует согласиться с высказанным в юридической литературе мнением о самостоятельном характере данного способа защиты [7].

Являясь самостоятельным способом защиты наряду с виндикационным притязанием, требование обладателя вещного права об исключении имущества из описи не обеспечивает восстановления нарушенного владения, так как имеет иную направленность. Для возврата владения арестованным имуществом его владельцу следует заявлять требование на основании ст. 301 ГК.

В настоящее время этот подход нашел свое выражение в проекте ФЗ № 47538-6, где исключение имущества из описи отнесено к способам защиты вещных прав наряду с виндикацией, негаторным иском и признанием вещного права (ст. 226, 231). Однако в отличие от первых двух из указанных способов исключение имущества из описи не является вещным иском, так как может быть применено не только обладателями вещных прав, но и другими заинтересованными лицами (ст. 119 Закона «Об исполнительном производстве»). Судебная практика признает право на предъявление иска об исключении имущества из описи за иными титульными владельцами, в

частности залогодержателями, [8]. хранителями [9]. Поэтому положение п.1 ст. 231 проекта ФЗ № 47538-6, согласно которому требование об освобождении вещи от ареста (исключении из описи) может быть предъявлено лицом, чье вещное право нарушено в результате наложения ареста на вещь, не следует понимать как ограничивающее круг управомоченных лиц.

Требование об исключении имущества из описи, как и вещные иски, может обеспечить восстановление нарушенного права, но механизм его действия не предопределен спецификой вещных прав как объекта защиты. В данном случае имеет значение не столько наличие права на вещь, сколько наличие законного интереса, связанного с имуществом [10]. Исключение имущества из описи, не являясь вещным иском, обеспечивает защиту охраняемого законом интереса в устранении неопределенности о принадлежности вещи истцу, возникшей в результате наложения ареста уполномоченным органом. В связи с этим включение данного способа в перечень способов защиты вещных прав представляется вполне оправданным.

Давая общую оценку положениям проекта ФЗ № 47538-6, следует признать, что они в целом соответствуют заявленным в Концепции развития гражданского законодательства идеям модернизации раздела ГК о вещных правах. Наряду с изменениями, направленными на упорядочение и дополнение системы вещных прав (введение общей части, закрепление новых видов ограниченных вещных прав), в законопроекте нашли воплощение некоторые предложения по совершенствованию правового регулирования вещно-правовой защиты. Появилась общая норма, определяющая способы защиты вещных прав (ст. 216), получили легальное признание такие способы защиты, как признание права собственности, требование об исключении имущества из описи. В отношении отдельных способов защиты также имеются положительные изменения: ограничение круга управомоченных на виндикацию лиц исключительно обладателями вещных прав, уточнение условий применения виндикационного и негаторного исков. Названные положения являются результатом усилий многих цивилистов, обосновавших в своих работах необходимость изменения соответствующих норм ГК о защите вещных прав и в существующей редакции Проекта, несомненно, заслуживают поддержки.

Вместе с тем, при более пристальном рассмотрении правил гл. 16 проекта ФЗ № 47538-6, обнаруживается некоторая «избирательность» подхода к модернизации вещно-правовой защиты. Если в отношении виндикации и негаторного требования подробно регламентированы условия их применения, определено соотношение вещных исков собственника и обладателей иных вещных прав, особенности исчисления срока исковой давности, то в отношении мер защиты, предусмотренных ст. 231 (требование об исключении имущества из описи) и 232 (требование о признании вещного

права), определены лишь основания их применения, круг субъектов активной и пассивной легитимации. Представляется, что при закреплении в ГК требования о признании вещного права следовало бы учесть, что в юридической литературе и судебной практике отсутствует однозначная позиция об условиях применения и соотношении данного требования с иными способами защиты (в частности, виндикационным притязанием).

В рассматриваемых положениях проекта не содержится ответ на актуальный для правоприменительной практики вопрос о возможности оспаривания зарегистрированного права на недвижимое имущество посредством требования о признании вещного права. Отсутствие правила на этот счет кажется тем более странным, что для другого вещного иска - виндикации соответствующее решение предусмотрено (п. 3 ст. 227).

Таким образом, следует признать, что, несмотря на положительные изменения законодательства о защите гражданских прав, в законопроекте не реализован весь потенциал совершенствования правового регулирования в сфере защиты гражданских прав как на системном уровне, так и на уровне отдельных способов защиты.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданское право: Учебник. Часть 1 / отв. ред. В.П. Мозолин, А.И. Масляев. С.522-523; Гражданское право. Том 2. Учебник / отв. ред. Е.А.Суханова. С. 178-179; Люшня А.В. Признание права собственности как способ защиты гражданских прав. Автореф. дис. канд. юрид. наук. – М., 2006. – С. 26.
2. Моргунов С.В. Иск об освобождении имущества от ареста (исключении из описи) // Право собственности: актуальные проблемы / Отв. ред. В.Н. Литовкин, Е.А. Суханов, В.В. Чубаров; Ин-т законодат. и сравнит. правоведения. – М.: Статут, 2008. – С. 719-720
3. Скворцов О.Ю. Защита права собственности и судебно-арбитражная практика. – М., 2006. – С. 34.
4. Гражданское право: Учебник / под ред. Самойлова М.В. – С. 81-82.
5. Гражданское право: Учебник / под ред. О.А. Красавчикова. – С. 407; Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Под ред. О.Н. Садикова. С. 783-784 (автор комментария - В.В. Чубаров); Гражданское право: Учеб.: В 3 т. Т. 1 / под ред. А.П. Сергеева. – М.: ТК «Велби», 2008. – С. 804.
6. П. 51 постановления Пленума ВС РФ и ВАС РФ № 10/22 от 29 апреля 2010 г. «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // Вестник ВАС РФ. – 2010. – № 6. – С. 97.
7. Моргунов С.В. Иск об освобождении имущества от ареста (исключении из описи) // Право собственности: актуальные проблемы. – 2009. – № 2. – С. 720-725; Потапенко К.С. Способы защиты права собственности на недвижимую вещь // РЮ. – 2010. – № 5. – С. 14-17.



8. П. 51 постановления Пленума ВС РФ и ВАС РФ № 10/22 от 29 апреля 2010 г. «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // Вестник ВАС РФ. – 2010. – № 6. – С. 97.

9. Постановление Президиума ВАС РФ от 25 января 2000 года № 5993/99 по делу № А73-1732/12-98. – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-прав. системы Гарант.

10. Определение ВАС РФ от 24 августа 2011 года № ВАС-11258/11 по делу № А56-51176/2010. – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-прав. системы Гарант.

*Еремеев А.Л.*

*студент*

*Байанова Д.И.*

*студент*

*Чемезов А.В.*

*студент*

*Спиридонова Р.Ф.*

*научный руководитель, ст. преподаватель  
кафедры Экономики и Управления Производством*

*ФЭИ СВФУ*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им.  
М.К. Аммосова»*

*Россия, г. Якутск*

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Аннотация:** в данной статье были рассмотрены основные предпосылки инновационного развития РС(Я), проанализированы основные показатели инновационного показателя за 2009-2012 года, рассмотрен научно-технический потенциал, проведен SWOT-анализ, выявлены проблемы и предложены пути их преодоления.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, инновации, Республика Саха (Якутия), научно-технический потенциал, проблемы развития.

Республика Саха (Якутия) является одним из динамично развивающихся субъектов Дальневосточного региона Российской Федерации. Обширная территория, богатый ресурсный потенциал, наличие крупных действующих экспортно-ориентированных предприятий, выгодное географическое положение и близость рынков сбыта стран Азиатско-Тихоокеанского региона, уникальный туристский потенциал создают предпосылки для формирования в Республике Саха (Якутия) стратегического форпоста России на Дальнем Востоке.

По итогам мониторинга социально-экономического развития регионов Российской Федерации, проводимых Министерством регионального



развития Российской Федерации, Республика Саха (Якутия) в 2012 году занимает лидирующие позиции по сводному индексу социально-экономического положения (14 место). Республика включена в группу лидеров по инвестиционной привлекательности (8 место), по реальному сектору экономики (14 место). [2]

Республика Саха (Якутия) относится к важнейшим минерально-сырьевым и горнодобывающим регионам России, занимает ведущее место в Российской Федерации по добыче алмазов, золота, сурьмы. В значительных масштабах для внутренних и экспортных целей ведется добыча угля, нефти, для внутренних потребностей добываются природный газ, платина, камнецветное сырье, строительные материалы и другие полезные ископаемые. По рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов Якутия занимает первое место в Российской Федерации. По рейтингу общих запасов природных ресурсов Якутия занимает первое место в РФ. Удельный вес запасов полезных ископаемых Якутии в минерально-сырьевом потенциале России составляет: по алмазам - 82%, золоту - 17%, урану - 61%, сурьме - 82%, железным рудам - 6,2%, углю - 40%, олову - 28%, ртути - 8%. Имеются значительные запасы редкоземельных элементов, серебра, свинца, цинка, вольфрама. [4]

В регионе имеются необходимые ресурсы для инновационного развития, такие как мощный научно-технический потенциал, природные-сырьевые ресурсы. Необходимо отметить, что экономика Республики Саха(Якутия) в обозримой перспективе сохранит свою хозяйственную специализацию одного из главных поставщиков минерально-сырьевых ресурсов. [1]

По данным Госкомстата России мы составили таблицу основных показателей инновационного потенциала Республики Саха (Якутия) за 2009-2012 гг. [6]:

# Основные показатели инновационного потенциала РС(Я) за 2009-2012

гг.

Таблица 1

| Показатель                                                                                                                                              | 2009   | 2010   | 2011    | 2012   | 2013     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------|--------|----------|
| Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций,                            | 3.1    | 5.3    | 6.2     | 5.2    |          |
| Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн.руб.)                                                                                      | 1609,8 | 1651,7 | 1994,6  | 2152,8 |          |
| Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (ед)                                                                                   | 22     | 23     | 23      | 24     |          |
| Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте (%)                                                            |        |        | 12,7    | 12,7   |          |
| Объем инновационных товаров, работ, услуг (млн.руб.)                                                                                                    | 3051,4 | 2184,7 | 1339,3  | 1052,5 |          |
| Поступление патентных заявок (ед)                                                                                                                       | 83     | 90     | 108     | 102    |          |
| Инновационная активность организаций (%)                                                                                                                | 8,3    | 8,6    | 11,2    | 10,8   |          |
| Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, по видам экономической деятельности, (%) | 4,6    | 7,4    | 8,1     | 6,7    |          |
| Используемые передовые производственные технологии (ед.)                                                                                                | 999,8  | -      | 30175,2 | 6571,0 | 867,8    |
| Инвестиции в основной капитал (млн.руб.)                                                                                                                | 192648 | 130493 | 190409  | 221081 | 193852,8 |

По данным Таб.1 видно, что по некоторым показателям 2012 г. (объем инновационных товаров, работ, услуг; удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных

работ, услуг, по видам экономической деятельности; инновационная активность организаций; поступление патентных заявок;) инновационный потенциал снизился по сравнению с 2011 г. По показателям: инвестиции в основной капитал, внутренние затраты на научные исследования и разработки, используемые передовые производственные технологии - наблюдается рост.

В то же время масштабы инновационной деятельности в республике остаются незначительными и не оказывают существенного влияния на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Общий объем инновационной продукции за 2012 год уменьшился в 2.8 раза по сравнению с 2009 годом, в то же время число организаций, осуществляющих технологические, организационные или маркетинговые инновации практически не увеличилось 24 (в 2009 г. - 22). При этом доля собственно инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров собственного производства организаций составила всего 0,42%. В 2012 году большая часть затрат на технологические инновации пришлось на предприятия отрасли связи (38,4%) и организации сферы услуг в области теплоснабжения (38,0%), что свидетельствует о низкой инновационной активности в других отраслях экономики региона. Следует отметить существенно уменьшение в 2012 году затрат на технологические инновации промышленными предприятиями добывающей отрасли по сравнению с предыдущим годом в 5.8 раза и впервые введенный учет затрат на научные исследования и разработки в размере 217.6 млн.руб., что составил 17,1% от всего объема затрат на технологические инновации. [4]

Основными элементами региональной инновационной системы республики являются «Технопарк «Якутия», «Технопарк Нерюнгри», Агентство координации инновационного бизнеса, Венчурная компания «Якутия», Арктический инновационный центр Северо-Восточного федерального университета, малые инновационные предприятия, инновационно-технологические центры и филиалы в г. Мирном и г. Нерюнгри). [2]

Важным конкурентным преимуществом республики является наличие в нем многопрофильного научно-образовательного комплекса, который способен обеспечить разработку и внедрение современных технологий на существующих и создаваемых предприятиях республики. Республика Саха (Якутия) имеет развитую академическую, вузовскую и отраслевую науку, насчитывающую 23 научных учреждений и более 20 высших учебных заведений, с учетом филиалов вузов России, в которых трудятся около 2,5 тысяч научно-педагогических кадров, в том числе 1094 кандидата и 415 докторов наук. [4]

В регионе имеются перспективные научно-технические разработки, пригодные для широкого использования, в числе которых - физико-химические технологии размерной обработки алмаза, включая производство

новых видов алмазного инструмента и использованием изделий из алмаза в новых нетрадиционных областях (медицина и др.); разработки в области энергетики, включая использование нетрадиционных источников энергии; комплекс разработок «Техника Севера»; биотехнологии производства биологически активных пищевых добавок и препаратов из природного растительного, животного и микробного сырья и ряд других. Высокая конкурентоспособность научных исследований и разработок республики на российском и международном уровнях объясняется уникальностью объектов исследований, определяемых особыми природно-климатическими, экологическими условиями, концентрацией минерально-сырьевых и биологических ресурсов.

По результатам исследования инновационного потенциала Республики Саха (Якутия) нами был составлен **SWOT**-анализ:

|                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сильные стороны:                                                                                                                                                                                     | Слабые стороны:                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Высокий природно-ресурсный потенциал;<br>Наличие научной базы для инновационного развития экономики;<br>Эффективно развивающаяся инновационная инфраструктура;                                       | Слабая заселенность территории;<br>Неразвитая транспортная инфраструктура;<br>Плохое качество связи;<br>Высокие тарифы на интернет, также отсутствие интернет-связи с отдаленными территориями;<br>Отсутствие круглогодичного сообщения с отдаленными территориями; |
| Угрозы:                                                                                                                                                                                              | Возможности:                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Зависимость от законодательных инициатив, выдвигаемых на федеральном уровне;<br>Отсутствие целенаправленной инвестиционной политики в стране;<br>Недостаточное государственное финансирование НИОКР; | Устойчивые темпы экономического развития РС(Я);<br>Богатая природно-ресурсная составляющая РС(Я);<br>Инновационно-ориентированная региональная политика правительства;                                                                                              |

Таким образом, в целом, несмотря на ряд положительных тенденций в инновационной деятельности Республики Саха(Якутия), препятствиями развития его инновационного потенциала являются:

- слабая заселенность территории;
- неразвитая транспортная инфраструктура;
- плохое качество связи;
- высокие тарифы на интернет;
- отсутствие круглогодичного сообщения с отдаленными территориями;
- низкий уровень поддержки инновационно-активных малых предприятий;
- недостаток финансирования инновационной деятельности, средств на развитие научно-инновационной деятельности, обновление ее материально-технической базы;

- слабая информационная поддержка инновационной деятельности;

В дополнение к традиционно развитым отраслям экономики целесообразно формирование кластера в новой для региона сфере - в туризме. Основанием тому является уникальность туристско-рекреационного потенциала республики, представленного и современными антропогенными гигантами цивилизации (разработки алмазных, золотых, нефтяных, угольных месторождений, города, построенные на вечной мерзлоте) и этнографической северной цивилизацией с ее первозданной природой Арктики на 1/5 части территории России (11% нетронутой природы всего мира). В центральной Якутии есть объекты, которые могут составить основу такого кластера: Всемирный центр мамонта, Подземный туристский комплекс «Мир вечной мерзлоты», Крытый горнолыжный склон, Этнографический парк «Северная мозаика», Городские усадьбы, Парк развлечений и аттракционов. Кластер позволит сконцентрировать ресурсы (природные, финансовые, культурные, интеллектуальные и др.) для развития внутреннего и въездного туризма. [4]

В целом необходимо создание в регионе эффективно действующей инновационной системы, способной обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие Республики Саха (Якутия), повышение доли инновационной продукции в общем объеме валового регионального продукта, конкурентоспособность продукции, снижение рисков в природной и техногенной сферах.

#### **Использованные источники:**

1. Неустроев С.С. Экономический потенциал как интегральный фактор стратегического развития экономики региона. Препринт СПб.: ГУАП, 2011.
2. Неустроев С.С. Кузнецов С.В. Программно-целевой подход в управлении инновационным развитием экономики: Монография. ИПРЭ РАН, СПб.: Изд-во ГУАП, 2012.
3. Е. Г. Егоров, Н. В. Бекетов. Научно-инновационная система региона : структура, функции, перспективы развития /; Якут. гос. ун-т им. М. К. Аммосова ; АН РС (Я), Ин-т регион. экономики . - М. : Akademia, 2002.
4. Егоров Н.Е., Ковров Г.С., Павлова С.Н. Анализ основных показателей состояния инновационной деятельности в Республике Саха (Якутия) // Региональная экономика: теория и практика. - №16 – 2010.
5. Наука в Республике Саха (Якутия): Статистический сборник. – Якутск: ТО ФСГС по РС(Я), 2012.
6. Государственный комитет по статистике Республики Саха (Якутия) URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.05.14)

*Есина К.С.  
студент 4 курса  
направление подготовки «ГМУ»  
Мингазова З.Р., к.п.н.  
доцент  
кафедра «ГМУ»*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ**

Новая модель государственного управления, реформирование государственной службы России, ее аппарата невозможны без грамотного обновления руководящих кадров, без наполнения органов государственной власти и местного самоуправления лицами, которые способны обеспечить эффективное проведение социально-экономических реформ.

Успешное обеспечение высококвалифицированными специалистами возможно при активном использовании института резерва кадров в государственном управлении.

Согласно федеральному закону № 79 «О государственной гражданской службе в Российской Федерации» (далее – ФЗ №79) выделяют следующие виды кадрового резерва:

- федеральный кадровый резерв;
- кадровый резерв федерального государственного органа;
- кадровый резерв субъекта РФ;
- кадровый резерв государственного органа субъекта РФ [2].

В статье 11 федерального закона № 58 «О системе государственной службы Российской Федерации» описывается сам процесс формирования кадрового состава государственной службы [1].

Помимо федеральных законов, приняты многочисленные подзаконные нормативные акты, регулирующие процесс формирования и использования кадрового состава, а также кадрового резерва государственной службы. Однако действующие в РФ системы отбора и оценки персонала государственной службы не являются барьером для отсека людей с низкой квалификацией, отрицательной деловой репутацией. Это ведет к снижению качества кадрового обеспечения государственной гражданской службы, а также эффективности государственного управления в целом.

Недостаточность профессионализма и компетентности служащих современного аппарата государственной власти часто отмечают и политические лидеры страны [4]. Так, премьер-министр Медведев Д.А., реагируя на многочисленные обращения граждан в своем видеоблоге, постоянно затрагивает проблемы кадрового резерва, в том числе – применительно к государственным гражданским служащим.



Преобладающей части российских чиновников не хватает опыта службы и профессиональных навыков. Эти недостатки кадров обуславливают теоретическую, а также и практическую значимость проблемы формирования кадрового резерва. Именно поэтому подготовка резерва и его дальнейшее замещение высококвалифицированными специалистами на сегодняшний день является особым вопросом работы с кадрами, требующим принятия эффективных управленческих решений.

Обращаясь к зарубежному опыту кадровой политики, можно сделать вывод, что в большинстве зарубежных стран существуют специализированные организационные структуры, кадровые органы, ответственные и контролирующие процесс профессионально-должностного продвижения служащих, создающих мотивационные механизмы для государственных служащих [3].

В условиях нынешней кризисной кадровой ситуации, нехватки на должностях государственной службы специалистов, в том числе на должностях руководителей, обладающих необходимыми знаниями и навыками, приобретают особую актуальность и требуют безотлагательных решений.

#### **Использованные источники:**

1. Ханнанова, Т.Р., Мингазова, З.Р. Деловая репутация государственных гражданских служащих в системе кадровой политики Российской Федерации [Текст] : монография / Т.Р. Ханнанова, З.Р. Мингазова. – Уфа: ГУП РБ Уфимский полиграфкомбинат, 2013. – 132 с.
2. Черепанов, В.В. Основы государственной службы и кадровой политики [Текст] : учебник / В.В. Черепанов. – М.: Юнити - Дана, 2012. – 679 с.
3. О системе государственной службы Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 27.05.2003 года № 58-ФЗ : принят Гос. Думой 7.07.2004 года : одобр. Советом Федерации 14.05.2002 года (ред. от 02.07.2013) // СПС «Консультант плюс».
4. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 27.07.2004 года № 79-ФЗ : принят Гос. Думой 7.07.2004 года : одобр. Советом Федерации 15.07.2004 года (ред. от 02.04.2014) // СПС «Консультант плюс».

*Ефимов А.М.*  
*студент 2 курса*  
*Северо-Западный институт управления*  
*Российская Академия народного хозяйства и государственной*  
*службы при Президенте Российской Федерации*  
*Россия, г. Санкт-Петербург*

## **СПЕЦИФИКА СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ПРОСТРАНСТВА ВИРТУАЛЬНЫХ МИРОВ ИГР ЖАНРА MMORPG**

Массовая многопользовательская онлайн-ролевая игра (MMORPG, massively multiplayer online role-playing game) – это специфический жанр компьютерных игр, развлекательный программный продукт, в котором весь игровой процесс выстраивается на взаимодействии пользователей в режиме реального времени в специальном виртуальном пространстве (мире). Обязательными элементами любой MMORPG игры являются: «ролевая» система, виртуальный мир, единый для всех игроков и постоянно существующий, экономическая и производственная системы, система социальных отношений, бесконечность игрового процесса.

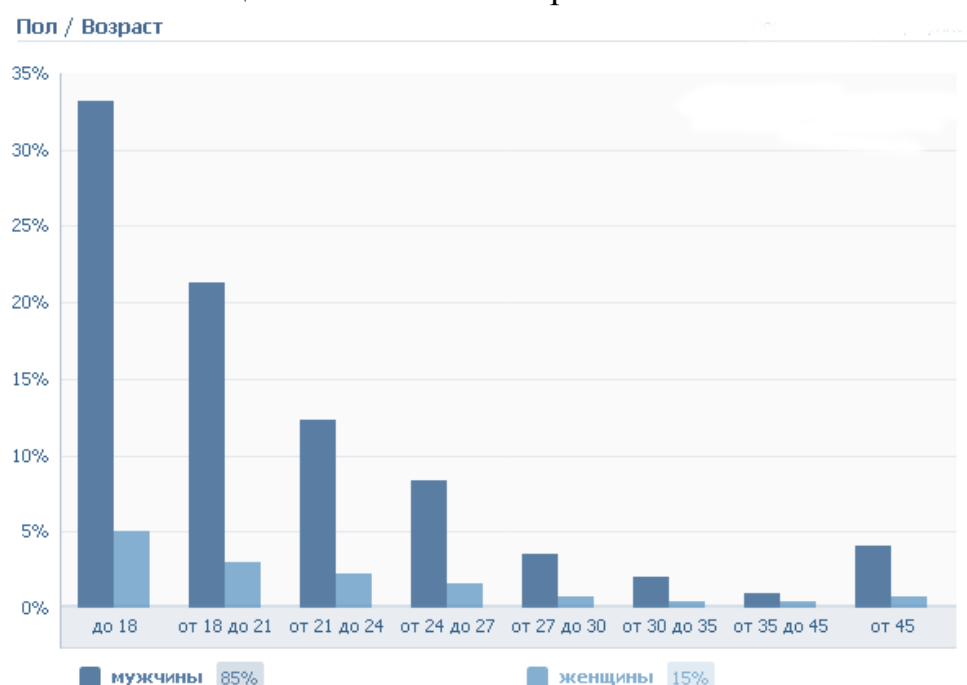
Сегодня существует бесчисленное множество онлайн-игр. Одни – у всех на слуху, другие – знакомы лишь узкому кругу людей. Из них наиболее широко распространены так называемые условно бесплатные игры, т.е. MMORPG проекты, основное содержание которых доступно всем без внесения денежных средств, а дополнительные предметы или функции, облегчающие игровой процесс, продаются за реальные деньги. Самый распространенный стиль в MMORPG играх – фэнтези. Именно поэтому мы в настоящем исследовании сосредоточим внимание на MMORPG играх данного стиля, распространяющихся по условно бесплатной системе.

Виртуальное пространство любой MMORPG игры, действительно, является не просто информационно-коммуникативным, но и социокультурным. Игроки за сравнительно недолгое существование жанра MMORPG создали свою собственную субкультуру с уникальным сленгом и фигурами речи, а также негласными социальными правилами и запретами. Интересно, что игр появилось много, а сленг и правила взаимодействия во всех них сложились практически идентичные.

Но только ли особенными правилами общения и игрового взаимодействия ограничивается специфика социокультурного пространства MMORPG миров? Существуют ли иные особенности в поведении игроков в виртуальном мире? Данное исследование поставило своей целью найти ответы на эти вопросы, понять и раскрыть сущность социокультурного пространства MMORPG миров, определить особенности поведения игроков. Данные, представленные в настоящей работе, будут полезны для исследователей, занимающихся проблемами влияния виртуального пространства на нашу реальную жизнь, для прогнозирования развития

MMORPG миров, игровых трендов и субкультур геймеров, а также для исследования игровой мотивации.

Наше исследование проходило в два этапа. На первом этапе мы проанализировали статистику 38 крупных интернет-сообществ, посвященных популярным MMORPG играм, а также двух сообществ любителей компьютерных игр, в которых собралась аудитория из разных MMORPG проектов. В результате мы получили информацию о возрастном и половом составе сообщества MMORPG игроков.



**Рис. 1. Распределение членов сообществ MMORPG игр по возрасту и полу**

Данная диаграмма показывает, что около 35% игроков MMORPG являются несовершеннолетними. Примерно столько же игроков в возрасте от 18 до 24 лет. Игроков от 24 до 30 лет примерно 15%. Интересно распределение игроков по половому признаку. Из диаграммы видно, что подавляющее большинство MMORPG игроков (85%) – это мужчины. Женщин в сообществе собралось всего 15%.

На втором этапе исследования мы провели опрос среди игроков условно бесплатных MMORPG проектов «Runes of Magic», «Perfect World» и «Аллоды Онлайн» со стажем игры от 10 до 12 месяцев. Так мы исследовали мотивацию игроков проводить свое свободное время в MMORPG, их поведение в реальном и виртуальном мире, а также зависимость мотивации и тех или иных поступков игроков от возраста, финансовых затрат на игру и других факторов. Количество респондентов: 128, из них мужчин – 111 (87%), женщин – 17 (13%).

Мы попытались выяснить, персонажей какого пола создают игроки, как они объясняют свое желание играть, сколько денег они вкладывают в

игру, какие аспекты игры им наиболее интересны, и т.д. После обработки материалов мы располагали достаточным количеством информации, для того чтобы сделать ряд важных выводов. Опишем самые интересные из них.

Во-первых, распределение персонажей игроков по половому признаку значительно отличалось от распределения самих игроков. Так из 128 персонажей только 77 (60%) оказались мужчинами. Остальные 51 (40%), соответственно, были женщинами. Оказалось, что 34 из 111 опрошенных мужчин играют женскими персонажами, что значительно выравнивает статистику по полу в MMORPG мире.

Во-вторых, 120 (94%) респондентов утверждают, что в MMORPG играх их больше привлекает возможность вступать в контакт с другими игроками, чем игровые задания, которые предлагает виртуальный мир. Таким образом, справедливо утверждать, что популярность MMORPG проектов напрямую зависит от системы взаимодействия игроков (от ее простоты и реалистичности) и практически не зависит от количества и качества игровых заданий.

В-третьих, наши респонденты выделили ряд факторов, побуждающих их проводить время в онлайн-игре (при опросе респонденты указывали несколько факторов): а) потребность в игровой коммуникации, командной работе (94 чел.); б) потребность в снятии стресса посредством игры (89 чел.); в) потребность в самореализации: стать самым сильным игроком, лучшим производителем, лучшим торговцем, лучшим убийцей и т.д. (76 чел.); г) в виртуальном мире можно быть тем, кем пожелаешь (49 чел.); д) привлекательность игрового процесса, желание всецело его познать (34 чел.).

В связи с этим, мы можем сделать вывод, что мотивация проводить время в виртуальном мире усиливается при вступлении игрока в какое-либо сообщество и появлении перед ним определенных обязанностей.

В-четвертых, результаты опроса доказали, что активными и влиятельными игроками являются люди в возрасте от 20 лет и старше, которые вкладывают в игру деньги. При этом, чем больше вложения, тем сильнее у человека мотивация играть. Здесь же необходимо отметить, что несовершеннолетние игроки, в большинстве своем не имеющие возможность вкладывать средства в игру, хоть и составляют 35% аудитории интернет-сообществ MMORPG миров, не имеют серьезного влияния на игровой мир и поэтому часто теряют к нему интерес.

Онлайновые игры сегодня продолжают быть в большинстве случаев мужским увлечением. Однако если ранее компьютерные игры считались детским ребячеством, то сегодня индустрия компьютерных онлайн-игр направила свою деятельность именно на удовлетворение потребностей и желаний взрослого и, соответственно, платежеспособного населения. Таким образом, аудитория MMORPG игр становится все более взрослой и в

настоящее время несовершеннолетний игрок в онлайн-игре - это уже исключение, нежели правило.

Социокультурное пространство виртуальных миров MMORPG обладает своей спецификой. Взаимодействие игроков в режиме реального времени в специальном игровом пространстве порождает уникальную культуру, уникальные правила общения и поведения, которые имеют определенное влияние и на реальную жизнь игроков. Необходимо изучать это влияние, развивать позитивные его факторы и нейтрализовать негативные.

**Жаксыбаев Б.К.**

*магистрант*

**МБШ КазЭУ им.Т.Рыскулова**

**Республика Казахстан, г. Алматы**

### **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОМПАНИИ**

В настоящее время в компаниях стратегии управления рисками весьма разнообразны. Из сложившейся на настоящий момент практики достаточно четко видно, что у отечественных специалистов и западных исследователей сложились вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками. Наличие подобных предпочтений обусловлено в первую очередь, характером экономического развития государства и, как следствие, группами рассматриваемых рисков.

Однако, несмотря на различия в предпочтениях, следует учитывать, что развитие экономических отношений в Республике Казахстан способствует внедрению западного опыта и, как следствие, сближению к западным подходам в управлении и исследовании рисков.

Управление рисками – это процесс идентификации критических рисков, оценки их воздействия, выработки и реализации комплексного решения по управлению ими, объединяющего стратегию, персонал, процессы и технологию [1].

В мировой практике существует 4 стратегии управления рисками [2]:

1. Избегание – изменение плана действий для устранения риска или защиты целей от его влияния;
2. Принятие – используемый в процессе планирования подход реагирования на риски (может свидетельствовать о том, что управлять риском будет дороже, чем последствия от его реализации);
3. Снижение вероятности или потенциального ущерба до приемлемого уровня;
4. Передача ответственности за последствия рискованных событий и разработку реагирования третьей стороне (например, страховой компании).

Помимо указанных методов управления рисками: Избежание, Снижение и Передача, можно выделить еще один - Принятие, когда риск

выявлен, однако мероприятия по управлению им либо не доступны и/или экономически не эффективны.

Для снижения степени риска применяются различные приемы [3]. Наиболее распространенными являются:

- диверсификация;
- приобретение дополнительной информации о выборе и результатах;
- лимитирование;
- самострахование;
- страхование.

На практике управления рисками всегда имеются альтернативные меры по реагированию на риск. Так как управление рисками требует от компаний иметь дело с двумя типами решений: прямым финансированием риска, так и внутриорганизационными процедурами.

При выборе конкретного средства разрешения риска руководство должно исходить из следующих принципов:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- нельзя рисковать многим ради малого;
- следует предугадывать последствия риска.

Применение на практике этих принципов означает, что всегда необходимо рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, потом сопоставить его с объемом капитала компании, подвергаемого данному риску, и затем сопоставить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов. И только сделав последний шаг, возможно, определить, не приведет ли данный риск к банкротству компании.

На нашем объекте исследования принципы безопасности и ликвидности превалируют над принципом доходности. В целях обеспечения высокого уровня безопасности финансового инвестирования, компания и дочерние организации формируют портфели свободной ликвидности по критериям минимизации уровня инвестиционного риска, при этом компания и дочерние организации могут формировать как краткосрочный, так и долгосрочный портфели свободной ликвидности [4].

Размещение свободной ликвидности осуществляется с соблюдением установленных лимитов и ограничений согласно внутренним документам компании.

В целях диверсификации финансовых рисков компания размещает свободную ликвидность на депозитах не менее чем в 3 (трех) Банках, сумма депозита и текущих счетов в каждом из них не должна превышать 30 (тридцати) процентов от общего объема свободной ликвидности.

Спекулятивные операции с иностранной валютой, т.е. операции с иностранной валютой, не обусловленные финансово-хозяйственной/основной деятельностью, строго запрещаются.



В целях минимизации валютных рисков компания могут рассмотреть возможность осуществления хеджирования путем заключения сделок с производными финансовыми инструментами и вынести данный вопрос на рассмотрение уполномоченного органа компании.

В целях эффективного управления обязательствами компании и его дочерних организаций, ответственные подразделения осуществляют следующий мониторинг:

- мониторинг и анализ видов заимствований, с целью определения ликвидности объемов временно неосвоенных заемных средств и возможности использования ликвидных инструментов для обеспечения базы фондирования;

- мониторинг текущего состояния активов и обязательств, других показателей с целью определения риска ликвидности, а также процентных, валютных и других рисков.

После определения ключевых рисков и мероприятий по управлению рисками, определяются основные бизнес-процессы, подверженные этим рискам. Проводится пошаговый анализ бизнес-процессов для определения необходимости и целесообразности включения соответствующих контрольных действий. Кроме того, проводится анализ запланированных мероприятий по управлению рисками и определяются контрольные действия и (или) показатели, необходимые для того, чтобы обеспечить эффективное исполнение таких мероприятий. Часто контрольные действия сами по себе являются методом управления риском.

В итоге можно отметить, что для реализации функции управления риском в крупной компании необходимы значительные организационные усилия, затраты времени и других ресурсов.

#### **Использованные источники:**

1. Рогов М.А. Риск менеджмент. –М.: Финансы и статистика, 2011.
2. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики. Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010
3. Бенджамин Джилад. Конкурентная разведка. Как распознать внешние риски и управлять системой. – Спб.: Питер, 2010.
4. Политика управления рисками акционерного общества «НУХ «Байтерек»

*Жерноклев Г.В.  
студент магистратуры  
ДВФУ ШЕМ  
Россия, г. Владивосток*

### **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

#### **И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** Основным элементом конкурентоспособности современного предприятия является эффективность (результативность) его деятельности. Среди прочих факторов значительное влияние на

экономический рост и эффективность оказывает управление человеческим капиталом. Человеческий капитал предприятия, как установлено, представляет собой ключевой ресурс, который улучшает показатели деятельности компаний.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, человеческие ресурсы, человеческий капитал, эффективность деятельности, оценка эффективности.

Изучение опыта развития и увеличения человеческого капитала, его влияния на эффективность деятельности предприятия, методики его оценки актуально в современной науке в первую очередь с практической точки зрения. В работах как зарубежных, так и отечественных исследователей за последнее десятилетие проводится теоретический анализ фундаментальных научных категорий (человеческий капитал, человеческий потенциал, социальный капитал), рассматриваются особенности управления человеческим капиталом. Особое внимание уделяется методам оценки человеческого капитала как важнейшего фактора экономического развития, приводятся результаты анализа взаимосвязи эффективности использования человеческого капитала предприятия с его прибыльностью, производительностью и восприятием его рынком, с финансовой устойчивостью предприятия и эффективностью его деятельности.

При рассмотрении влияния человеческого капитала на эффективность предприятия до сих пор существует множество проблем. Если само многоплановое понятие человеческого капитала в теоретической литературе приобретает видимые очертания, то метрические параметры и методы их применения – как при оценке самого человеческого капитала, так и степени его влияния на эффективность, – определяются разными авторами по-разному. Таким образом, сложна сама ситуация с определением сущности понятия человеческого капитала, и в гораздо большей степени сложны оценка самого человеческого капитала и подсчет экономической выгоды от него. В обоих случаях имеется необходимость разработки системы показателей обобщающей оценки. Целесообразно для этого применить интегративно-конвергенциальный подход, органично включающий в свой состав системный, процессный, функциональный, ситуационный, целевой, рефлексивный и другие методологические подходы [6, с. 121-122].

Оценка человеческого капитала проводится посредством анализа накопленных инвестиций в образование, науку, здоровье, обеспечение безопасности и определенного уровня жизни сотрудников [7, с. 7]. При обработке результатов и их анализе необходим комплексный подход, в то время как большим минусом существующих моделей оценки человеческого капитала является их фрагментарность и узкая направленность, учитывающая в основном внутреннюю информацию о предприятии. С этой точки зрения наиболее эффективными являются методы оценки, связанные с

анализом воздействия всего комплекса факторов (как внутренних, так и внешних).

Эффективность предприятия можно представить как комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных фондов, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов (в том числе человеческого капитала) за определенный период времени [2, с. 39]. Под человеческим капиталом в целом понимается запас знаний, умений, опыта и способностей, а также здоровья, мотивационных и духовных качеств, которые способны приносить доход как носителю данного капитала, так и коллективу, предприятию [1, с. 14].

С. А. Курганский к основным фондам (и, соответственно, активам) человеческого капитала относит:

- интеллектуальный капитал, включающий образовательный фонд, фонд науки и инновационный фонд;
- фонд подготовки на производстве, объединяющий квалификацию, навыки и производственный опыт;
- фонд здоровья;
- фонд мобильности (миграции);
- фонд мотивации экономической деятельности;
- фонд предпринимательства;
- другие активы (в расширительной трактовке).

Автор обосновывает правомерность такой концепции, используя расширительно трактуемое понятие «капитал», включающее всю совокупность производительных способностей человека [4, с. 174].

При рассмотрении структуры капитала В.П. Смирнов предлагает исходить из структуры используемых в предпринимательской деятельности экономических ресурсов. В основе человеческого капитала лежат такие человеческие ресурсы, эффективно используемые организацией, как лидерство, способность решать проблемы, рабочая обстановка, привлечение и отбор персонала, планирование карьерного роста, награды и премии, удовлетворенность работника, удержание персонала, знания (в том числе, неявные), функциональные навыки, интеллектуальная гибкость, личные связи, опыт, компетенции [5, с. 636].

Имеются два основных подхода, исходя из которых можно моделировать и анализировать связь между накоплением человеческого капитала и экономическим ростом. Первый подход содержится в теории человеческого капитала (Г. Беккер, Р. Лукас). Он основан на идее, что экономический рост приводится в действие накоплением человеческого капитала. Второй подход более ранний (П. Нельсон, Е. Фелпс) предполагает, что запас человеческого капитала определяет способности экономики к инновациям и/или заимствованию более развитых технологий, что, в свою очередь, способствует экономическому росту и эффективности [3, с. 169].

При оценке влияния человеческого капитала на эффективность деятельности предприятия целесообразно сопоставлять родственные (однотипные) предприятия, сравнивать показатели по каждому конкретному предприятию с их среднеотраслевыми значениями.

Стоит отметить, что в зарубежных исследованиях последних лет, посвященных влиянию человеческого капитала на эффективность, значительное количество публикаций все чаще рассматривают данный вопрос в аспекте создания нового предприятия.

По данным Massimo G. Colombo и Luca Grilli, эконометрические оценки влияния на эффективность предприятия в значительной мере зависят от положения сотрудника в иерархической структуре, а также от рода деятельности предприятия [8]. Повышение образования и опыта руководящего состава бесспорно оказывает положительное влияние на рост предприятия. Однако в большей степени это касается руководителей в экономических и управленческих областях, и в меньшей – в научных и технических областях.

Есть подтверждение, что предыдущий опыт работы в той же отрасли сотрудников вновь созданной фирмы положительно влияет на рост, в то время как предыдущий опыт работы в других отраслях – нет. Кроме того, в случае создания нового предприятия опыт работы руководителей в сфере технической при переходе в коммерческую сферу не всегда сказывается положительно на результативности работы предприятия. Однако, если в «команде» есть представители с коммерческим опытом, то существуют синергетические выгоды. Происходит сочетание взаимодополняющих возможностей руководителей, имеющих экономико-управленческое образование и опыт, и руководителей, имеющих научно-техническое образование и опыт [8].

Люди могут увеличить свои возможности, вкладывая в себя средства, а предприятия – увеличить свой доход, направляя средства на развитие человеческого капитала. Главным доводом в пользу таких инвестиций является то, что затраченные средства могут окупиться за счет увеличения производительности труда и развития способностей к освоению и разработке новых технологий и таким образом быть оправданными. В этой связи закономерно утверждение о необходимости инвестиций в человеческий капитал и грамотном управлении им [9].

М. Sevilir полагает, что существует связь между инвестициями предприятия в человеческий капитал и созданием новых предприятий: инвестиции в человеческий капитал приводят сотрудников к генерации новых инновационных идей, в том числе и по созданию своего предприятия. Он отмечает, что человеческий капитал учредителей заметно сказывается на размере start-up предприятия. Кроме того, специфическая составляющая человеческого капитала связана с отраслевыми профессиональными знаниями и управленческим и предпринимательским опытом.

Выявлено усиление ее позитивного влияния на начальный этап развития предприятия [10].

Таким образом, для принятия управленческих решений в области повышения эффективности работы предприятия необходимо оценить количественно взаимосвязь между использованием человеческого капитала и результативностью предприятия. Влияние человеческого капитала на эффективность деятельности предприятия установлено, но существующие в настоящее время методики не позволяют выявить устойчивые критерии оценки как эффективности использования человеческого капитала, так и меры его влияния на результативность предприятия. Требуется комплексный подход к установлению метрических показателей, так как современные методики имеют большей частью узкую направленность и в основном слабо учитывают внешние факторы.

#### **Использованные источники:**

1. Голованова, Е. Н. Потенциал человеческого капитала как важнейший фактор эффективности инновационных преобразований на предприятии // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2011. – № 1. – С. 14-15.
2. Зинченко, О. Э. Подходы к оценке экономической эффективности предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. – № 7, вып. 2 (163). – С. 39-42.
3. Корицкий, А. В. Влияние человеческого капитала на экономический рост : учеб. пособие / А. В. Корицкий. – Новосибирск : НГАСУ, 2013. – 244 с.
4. Курганский, С. А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С. А. Курганский. – Иркутск, 1999. – 287 с.
5. Смирнов, В.П. Изменение структуры капитала в условиях расширения сервисной и инновационной деятельности / В.П.Смирнов // Экономика и предпринимательство. – 2013. -№ 12 ч. 3. - С. 634-637.
6. Смирнов, В.П. Развитие теории управления предпринимательскими организациями / В.П.Смирнов // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2012. -№ 1. - С. 113-123.
7. Стулова, Р. С. Влияние интеллектуального капитала на эффективность деятельности компании / Р. С. Стулова, Д. В. Балковская // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2011. – № 36 (12). – С. 77.
8. Colombo, M. G. Founders' human capital and the growth of new technology-based firms : A competence-based view / M. G. Colombo, Grilli L. // Research Policy. – 2005.– Vol. 34, Iss. 6.– P. 795-816.
9. Matouschek, N. The role of human capital investments in the location decision of firms / N. Matouschek, R. N. Frédéric // Regional Science and Urban Economics. – 2005. – Vol. 35, Iss. 5. – P. 570-583.



10. Sevilir, M. Human capital investment, new firm creation and venture capital // Journal of Financial Intermediation.– 2010.– Vol. 19, Iss. 4. – P. 483-508.

*Жирнов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»*

*Россия, г. Москва*

*Лапина Г.В., к.э.н.*

*доцент*

*Лапин Ю.А., к.т.н.*

*доцент*

*ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»*

*Россия, г. Ульяновск*

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Обеспечение продовольственной безопасности в создавшейся международной политической ситуации для нашей страны является насущной потребностью. Поэтому развитие аграрного сектора экономики в настоящее время является одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства. В свою очередь развитие аграрного сектора невозможно без прогрессивных сдвигов в социальной инфраструктуре сельских территорий, которую ранее формировали колхозы и совхозы. В современном периоде развития агробизнеса, основными представителями которого являются сельскохозяйственные организации различных форм хозяйствования. Однако эти организации в значительной степени утратили социальную ответственность перед жителями сельских территорий в силу сложного экономического положения.

Для повышения социальной ответственности агробизнеса требуется системный подход, где одну из ключевых ролей будут играть сельскохозяйственные товаропроизводители. В настоящее время число предприятий, осуществляющих корпоративную социальную ответственность в АПК региона, невелико. Поэтому с целью изучения условий и факторов, определяющих участие сельскохозяйственных организаций Ульяновской области в социальном развитии села, было проведено социологическое исследование. Для проведения социологических исследований по изучению вопросов социальной ответственности агробизнеса наиболее применима методика, базирующаяся на использовании тестового (анкетного) опроса работников. Принимая во внимание, что объектами исследования являются работники сельскохозяйственных организаций и проведение сплошного социологического исследования требует больших материальных затрат и времени, в нашей работе применялось выборочное исследование. Для формирования размера выборки респондентов применялся метод



двухступенчатой выборки. Согласно этому методу на первом этапе из 21 сельскохозяйственного района области методом случайной выборки с применением генератора случайных чисел выбрано предварительно 12 районов. На втором этапе в этих районах также методом случайной выборки определены сельскохозяйственные организации различных организационно-правовых форм.

В ходе анкетирования было опрошено 873 респондента, в том числе 850 работников и 23 руководителя сельскохозяйственных организаций, из них 63% мужчин и 38 % женщин.

Как отмечают респонденты, низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве, финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей, отсутствие рабочих мест для эффективной занятости, включая несельскохозяйственную деятельность, недостаточность государственной поддержки строительства жилья, сдерживают развитие сельских территорий (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, сдерживающие развитие сельских территорий

| Факторы                                                                                        | Работ-ники | %    | Руководители | %    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------|--------------|------|
| Низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве                                               | 726        | 85,4 | 17           | 74,0 |
| Финансовое состояние товаропроизводителей                                                      | 185        | 21,8 | 11           | 48,0 |
| Недостаток средств для поддержки и развития социальной инфраструктуры                          | 260        | 30,6 | 6            | 26,1 |
| Слабое развитие дорожной сети                                                                  | 210        | 24,7 | 5            | 21,7 |
| Недостаток средств для развития инженерной инфраструктуры                                      | 78         | 9,2  | -            | -    |
| Недостаточность государственной поддержки строительства (приобретения) жилья                   | 248        | 29,2 | 11           | 48,0 |
| Отсутствие рабочих мест для эффективной занятости, включая несельскохозяйственную деятельность | 226        | 26,6 | 11           | 48,0 |
| Прочие                                                                                         | 34         | 4,0  | -            | -    |

Несмотря на сложное финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей, одним из социальных приоритетов, решаемых организациями агробизнеса, является их участие в решении отдельных социальных вопросов в населенном пункте по месту деятельности предприятия, прежде всего создание рабочих мест, обеспечение достойных условий труда и уровня оплаты работников участие в решении отдельных социальных вопросов в городе, населенном пункте по месту деятельности предприятия (поддержка учреждений образования, культуры, благоустройство территории, развитие или содержание социальной инфраструктуры).

По мнению рядовых работников, социальные вопросы, решаемые в селе сельскохозяйственной организацией – это оказание материальной помощи школе (отметили 40% респондентов), ремонт дорог (17,6%) и др. (таблица 2).

Таблица 2 – Социальные вопросы, решаемые в селе сельскохозяйственной организацией

| Варианты ответов                                  | Человек | %    |
|---------------------------------------------------|---------|------|
| Ремонт дорог                                      | 150     | 17,6 |
| Оказывает материальную помощь школе               | 338     | 40,0 |
| Оказывает материальную помощь медицинскому пункту | 48      | 5,6  |
| Затрудняюсь ответить                              | 419     | 49,3 |

Основная часть сельского населения в настоящее время имеет личное подсобное хозяйство, как один из способов обеспечения дешевыми продуктами питания свою семью и как средство дополнительного заработка.

Согласно опросу, за счет личного подсобного хозяйства полностью удовлетворяется потребность в следующих продуктах питания: картофеле (100%), молоке (56,3%) и мясе (62,5%). Низкий процент удовлетворения потребности в мясе и молоке обусловлен тем, что почти все выращиваемое на подворье поголовье скота идет на продажу. Это является основным способом получения денежного дохода значительной части сельского населения.

Таким образом, анализ социологических исследований показывает, что условия проживания сельских жителей не изменились в лучшую сторону за последнее десятилетие при общей положительной динамике изменения уровня жизни в стране. В связи с этим организациям агробизнеса необходимо находить возможности для социальной поддержки своих работников и членов их семей, что в свою очередь будет способствовать развитию сельских территорий и создавать базу для эффективного развития агробизнеса.

#### **Использованные источники:**

1. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №6. – С. 65-68.
2. Лапшина, Г.В. Методика исследований социальной ответственности агробизнеса. /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 55-60.
3. 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.

4. 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.
5. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.

*Жирнов А.В., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»  
Россия, г. Москва*

*Лапшин Ю.А., к.т.н.  
доцент*

*Лапшина Г.В., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»  
Россия, г. Ульяновск*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Современная геополитическая ситуация в стране, связанная с экономическими санкциями в адрес России, настоятельно требует от сельского хозяйства импортозамещения многих видов продуктов питания. Однако развитие агропромышленного комплекса (АПК) не обеспечивает полного насыщения рынка продуктами, гарантирующими продовольственную безопасность государства. Это вызывает необходимость разработки новых подходов в развитии хозяйствующих субъектов АПК.

Одним из главных критериев, определяющих эффективность сельскохозяйственного производства, является обеспеченность аграрных организаций современной высокопроизводительной техникой, позволяющей использовать энергоэффективные и ресурсосберегающие технологии. Однако, современное состояние машинно-тракторного парка АПК, сократившегося за последние 15 лет в количественном отношении более чем в 2 раза, а также имеющего изначально низкую техническую надежность, не позволяет иметь уровень технической готовности свыше 0,72 при нормативе 0,95...0,97. Причиной этого стало разрушение материально-технической базы, потери кадрового потенциала, как в сельскохозяйственных организациях, так и в сфере их материально-технического обеспечения. Отсутствие государственного регулирования в сфере формирования современной материально-технической базы в АПК Ульяновской области привело практически к развалу большинства сельскохозяйственных предприятий, большая часть которых были не в состоянии приобрести современную технику, а также поддерживать в работоспособном состоянии имеющуюся. Состояние имеющейся техники не удовлетворяет техническим и эксплуатационным характеристикам, так как

около 75% машинно-тракторного парка Ульяновской области используется за пределами нормативного эксплуатационного срока. Техника, эксплуатируемая до трех лет, составляет всего 8,3% парка машин.

Вместе с тем в последние годы наблюдается положительная тенденция к изменению состава машинно-тракторного парка за счет приобретения новой техники (Табл. 1) в рамках реализации Государственной программы «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы», развития механизмов льготного кредитования, использования лизинговых операций.

Таблица 1 – Приобретение новой техники сельскохозяйственными организациями Ульяновской области, ед.

| Показатели                  | 2008г | 2009г | 2010г | 2011г | 2012г | 2012 г в<br>% к 2008<br>г |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------|
| Тракторы                    | 176   | 52    | 59    | 83    | 73    | 88,0                      |
| Зерноуборочные комбайны     | 140   | 59    | 5     | 53    | 25    | 17,9                      |
| Кормоуборочные комбайны     | 13    | 3     | 1     | 11    | 9     | 69,2                      |
| Картофелеуборочные комбайны | 3     | 3     | -     | 2     | -     | -                         |
| Свеклоуборочные машины      | 8     | 2     | 10    | 3     | 7     | 87,5                      |

Как показывают данные таблицы 1, основной количественный рост парка организаций Ульяновской области происходил в 2008 г, то есть в докризисный год. Это позволило обновить машинно-тракторный парк в количественном отношении 4...9% по отдельным видам техники при продолжающемся общем сокращении численного состава парка машин (Табл. 2).

Таблица 2 – Обеспеченность техникой сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области, ед.

| Показатели                                                           | 2008г | 2009г | 2010г | 2011г | 2012г | 2012 г в<br>% к<br>2008 г |
|----------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------|
| Приходится тракторов на 1000 га пашни, ед.                           | 2,6   | 2,2   | 2,2   | 2,2   | 2,3   | 88,5                      |
| Нагрузка пашни на 1 трактор, га                                      | 379   | 456   | 445   | 445   | 444   | 117,2                     |
| Приходится посевов соответствующих культур на 1 комбайн, га          |       |       |       |       |       |                           |
| - зерноуборочный                                                     | 350   | 518   | 455   | 441   | 440   | 125,7                     |
| - кукурузоуборочный                                                  | 967   | 736   | 725   | 914   | 1826  | 188,8                     |
| - картофелеуборочный                                                 | 64    | 108   | 116   | 108   | 86    | 134,4                     |
| Приходится энергетических мощностей на 100 га посевной площади, л.с. | 194   | 184   | 157   | 155   | 149   | 76,8                      |
| Приходится энергетических                                            | 67    | 52    | 69    | 68    | 72    | 107,5                     |

Как следует из таблицы 2, удельная нагрузка на тракторы за последние 5 лет в Ульяновской области возросла на 17%, на комбайны – на 25...89%. Следует отметить, что вновь приобретенные тракторы и комбайны обладают высокой производительностью и надежностью. Однако их доля в парке хозяйств пока составляет всего несколько процентов.

Поиск подходов к развитию организаций АПК является наиболее актуальным вопросом для государственных, региональных и муниципальных органов управления. Однако, сдерживающими факторами развития являются:

- отсутствие инвестиционных ресурсов у большинства хозяйствующих субъектов;
- высокая стоимость подходов к инновациям и модернизации имеющихся технологических процессов.

Процесс производства и реализации продукции сельского хозяйства требует больших материальных расходов, в связи с чем предприятия постоянно нуждаются в дополнительных оборотных средствах. Современное состояние предприятий АПК таково, что отсутствие собственных оборотных средств, не позволяет вести расширенное воспроизводство, а текущую деятельность осуществляют только за счет заемных средств, что снижает уровень финансовой устойчивости. Усилия, направляемые на развитие инновационных процессов, должны быть весомой частью разрабатываемой Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. Предусмотренные в этой Программе задачи направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет:

- стимулирования приобретения высокотехнологических машин и оборудования;
- снижения энергоемкости производства продукции.

Наличие сельскохозяйственной техники и изменения, предусмотренные в Программе, позволяют делать вывод, что курс взят не на ускорение модернизации отрасли, а на сокращение отрыва многолетнего снижения парка машин на селе.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Имеющиеся изменения в АПК региона нельзя назвать ускорением модернизации отрасли. Это пока сокращение многолетнего снижения парка машин на селе.

2. Современное состояние сельскохозяйственных предприятий области таково, что отсутствие собственных оборотных средств не позволяет вести расширенное воспроизводство, а текущая деятельность осуществляется только за счет заемных средств, что снижает уровень финансовой

устойчивости. Высокая доля заемных средств не мотивирует производителей к развитию сельскохозяйственного производства.

3. Без содействия государства переход сельского хозяйства региона на новый технологический уровень будет затяжным и сложным. Государственная поддержка требуется в стимулировании технического перевооружения сельскохозяйственных организаций.

#### **Использованные источники:**

1. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.
2. 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.
3. 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.
4. Лапшина, Галина Валентиновна. Закономерности воспроизводства средств производства сельского хозяйства в период становления рыночной экономики: монография /Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 138 с.
5. Смирнова Е.А. Техническая оснащенность – основной фактор роста производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области / Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. № 1 (25). – с. 166-171
6. Субаева А. К., Арбузова М. С. Анализ рынка материально-технической базы сельского хозяйства. //Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. № 2. С. 124-129.
7. Чутчева Ю.В. Управление процессом воспроизводства средств производства в АПК. Монография /Ю.В. Чутчева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». Москва, 2011.



*Жирнов А.В., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»  
Россия, г. Москва*

*Лапшин Ю.А., к.т.н.  
доцент*

*Лапина Г.В., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»  
Россия, г. Ульяновск*

## **РОЛЬ ОХРАНЫ ТРУДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКА**

Деятельность человека обусловлена реально существующими потребностями и возникающими на их основе мотивами. Потребности являются источником активности человека. Мотивация — внутреннее побуждение к деятельности, исходящее от желаний, интересов, позиции работника. Поэтому эффективное управление персоналом любой организации предполагает определение мотивационных и демотивационных факторов трудовой активности. Механизм мотивации должен строиться с учетом особенностей персонала, работающего в организации, включающих в себя потребности, интересы, установки и ценностные ориентации работников

В настоящее время в сельскохозяйственном производстве ощущается дефицит квалифицированных работников массовых профессий, наблюдается высокая текучесть кадров. Нередки случаи, когда приобретаемую современную высокопроизводительную технику некому эксплуатировать. Труд работника сельского хозяйства, в силу своей специфики, очень тяжелый и требует большого напряжения всех духовных и физических сил. Поэтому для полного раскрытия возможности эффективного приложения этих сил требуется постоянная мотивация труда – рациональное сочетание мотивов и стимулов как материального, так и нравственного и психологического характера.

Целью нашего исследования явилось изучение значимости влияния на мотивацию труда работников сельскохозяйственных предприятий такого фактора, как обеспечение здоровых и безопасных условий труда. Улучшение условий труда и внедрение мероприятий по обеспечению его безопасности приводят к сокращению производственно обусловленной заболеваемости, производственного травматизма, росту производительности труда, обеспечивая тем самым существенный экономический эффект.

Исследования проводились в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области в соответствии с разработанной методикой, изложенной в работах. Как показывают исследования, основными стимулирующими факторами респонденты указывают: низкий уровень

заработной платы – 93,5%; неудовлетворительные условия и тяжесть труда – 87,1% (таблица 1).

Таблица 1 – Виды внутренней мотивации персонала

| Виды мотивации                                                                     | % выбора |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Обеспечение безопасных и здоровых условий труда                                    | 87,1     |
| Стабильность заработной платы                                                      | 69,6     |
| Поддержание социально значимой заработной платы                                    | 93,5     |
| Дополнительное медицинское и социальное страхование                                | 8,7      |
| Развитие человеческих ресурсов через программы подготовки и повышения квалификации | 4,3      |

Из таблицы 1 следует, что важнейшим индикатором состояния трудовой мотивации является степень удовлетворенности работников условиями и безопасностью труда. Результаты проведенных нами исследований удовлетворенности условиями и безопасностью труда работников сельскохозяйственных предприятий региона показывают, что только 23,1% работников полностью удовлетворены условиями труда, 51,9% частично удовлетворены и 25,0% совсем не удовлетворены.

Основной задачей анкетирования является определение основных мотивов, побуждающих сельскохозяйственных работников к активному труду. Опрашиваемым предлагалось выбрать и оценить из предложенных мотивов три наиболее значимых.

Для характеристики мотивационного потенциала сначала проанализируем уровень удовлетворенности работников трудом. Такой анализ проведен с помощью опроса об оценке удовлетворенности работников трудовой деятельностью. Содержание вопросов и результаты проведенного опроса представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка удовлетворенности работников трудовой деятельностью

| № п/п | Содержание вопроса              | Значение в %  |                        |                  |
|-------|---------------------------------|---------------|------------------------|------------------|
|       |                                 | Удовлетворяют | Частично удовлетворяют | Не удовлетворяют |
| 1.    | Объем работы                    | 23,1          | 59,6                   | 17,3             |
| 2.    | Напряженность работы            | 17,3          | 55,8                   | 26,9             |
| 3.    | Организация работы              | 42,3          | 36,5                   | 21,2             |
| 4.    | Содержание работы               | 38,5          | 44,2                   | 17,3             |
| 5.    | Санитарно-гигиенические условия | 23,1          | 28,8                   | 48,1             |
| 6.    | Режим труда и отдыха            | 34,6          | 38,5                   | 26,9             |

|     |                                |      |      |      |
|-----|--------------------------------|------|------|------|
| 7.  | Размер заработной платы        | 9,6  | 25,0 | 65,4 |
| 8.  | Взаимоотношения с руководством | 71,2 | 21,2 | 7,7  |
| 9.  | Взаимоотношения с коллективом  | 84,6 | 13,5 | 1,9  |
| 10. | Условия труда в целом          | 23,1 | 51,9 | 25,0 |

Из опроса выяснилось, что такие пункты как объем и напряженность работы, условия труда в целом (составляет больше 50% опрошенных) частично удовлетворяют работников данного предприятия. А удовлетворяют только такие категории как взаимоотношения с руководством (71,2%) и с коллективом (84,6%).

Исследования показали, что такие факторы, как объем и напряженность работы, санитарно-гигиенические условия труда в целом (составляет больше 50% опрошенных) лишь частично удовлетворяют работников. Важным демотивационным фактором является работа на устаревшей технике и оборудовании (тракторы, комбайны, животноводческое оборудование). Затраты на улучшение условий труда, разработку и осуществление мероприятий по снижению производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, кроме социального эффекта обеспечивает работодателю и определенный экономический результат.

Таким образом, важнейшую роль в мотивации к труду в сельском хозяйстве играет обеспечение достойных и безопасных условий работы персонала. Поэтому, несмотря на сложное финансовое состояние организаций агробизнеса, одним из социальных приоритетов является их участие в создании современных рабочих мест, обеспечение достойных условий и безопасности труда и уровня оплаты работников.

#### **Использованные источники:**

1. Лапшина, Г.В. Мотивация персонала и его особенности в агропромышленном производстве /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы II-ой Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. Том III. – Ульяновск: УГСХА, 2012. – С. 132-138.
2. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.
3. Лапшина, Г.В. Результаты исследований социальной ответственности агробизнеса Ульяновского региона /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 60-63.

4. 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.
5. Лапшина Г.В. Участие агробизнеса Ульяновской области в социальном развитии села. Монография /Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. – 223 с.
6. 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.

**Жовницкая Е.В.**  
*магистрант*

**НОУ ВПО Нижегородский институт менеджмента и бизнеса**  
**Россия, г. Нижний Новгород**

### **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ДЕТСКИХ ПОЛИКЛИНИКАХ**

**Аннотация:** рассматриваются некоторые вопросы финансирования детских поликлиник в современных условиях, рационального использования финансовых средств учреждения амбулаторно-поликлинической службы.

**Ключевые слова:** здравоохранение, финансовые средства, детские поликлиники.

Здравоохранения является составным элементом структуры социальной сферы, имея своей целью сохранение и укрепление здоровья населения посредством профилактической, лечебной и иных видов деятельности медицинских учреждений. Охрана здоровья населения Российской Федерации одно из приоритетных направлений социальной политики государства. Это нашло отражение в ряде законодательных и нормативных актах, принятых в последние годы, как на федеральном уровне так и субъектами РФ [1, 2, 3, 4].

Наиболее массовым видом медицинской помощи населению является амбулаторно-поликлиническая. От уровня профилактической работы поликлиник, своевременности и качества оказания ими помощи в значительной степени зависит состояние здоровья населения. Для охраны здоровья детей большое значение имеет деятельность детских поликлиник.

Детские поликлиники финансируются из ряда источников, основным источником для государственных бюджетных учреждений является средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования (система ОМС), федеральных программ, приоритетными направлениями в которых являются охрана и укрепление здоровья населения и прочих источников.

Детские поликлиники оказывают необходимую медицинскую помощь застрахованным детям в рамках территориальных программы обязательного медицинского страхования, а страховые медицинские организации

оплачивают медицинскую помощь, оказанные в соответствии с Территориальной программой ОМС.

Детские поликлиники используют поступившие средства от страховых компаний, в соответствии с заключенными договорами на оплату медицинской помощи (медицинских услуг) по обязательному медицинскому страхованию по тарифам, принятым в рамках тарифного соглашения в системе обязательного медицинского страхования, утвержденного на территории субъекта федерации.

Тарифы на оплату амбулаторно-поликлинической медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию различаются по трем видам:

- тарифы на оказание амбулаторной помощи по посещениям;
- тарифы на оказание амбулаторной помощи по поводу заболевания;
- тарифы на оказание неотложной помощи.

В стоимость одного тарифа на оказание амбулаторно-поликлинической помощи входят:

- заработная плата и начисление на выплаты по оплате труда – 88 - 90 % тарифа;
- медикаменты, услуги клинических лабораторий – 4 – 6 % тарифа;
- расходы на мягкий инвентарь, текущее содержание, коммунальные услуги и др. – 6 - 8 % тарифа.

Рассмотрим некоторые проблемы финансирования детских поликлиник на примере детская поликлиника Канавинского района г. Нижнего Новгорода за 2012 -2013 год.

**Таблица 1. Доходы детская поликлиника Канавинского района г. Нижнего Новгорода в 2012 -2013 гг.**

| №  | Вид финансового обеспечения                     | Утверждено плановых назначений (тыс. руб.) |                 | Удельный вес, % |            |
|----|-------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------------|-----------------|------------|
|    |                                                 | 2012                                       | 2013            | 2012            | 2013       |
| 1. | Средства ОМС                                    | 40052,08                                   | 46159,93        | 84,2            | 88,1       |
| 2. | Субсидии на выполнение государственного задания | 5896,03                                    | 4405,27         | 12,4            | 8,4        |
| 3. | Прочие (от аренды, родовые сертификаты и пр.)   | 1627,34                                    | 1718,76         | 3,4             | 3,3        |
| 4. | Благотворительность                             |                                            | 110,63          |                 | 0,2        |
|    | <b>Итого:</b>                                   | <b>47575,45</b>                            | <b>52394,59</b> | <b>100</b>      | <b>100</b> |

В доходах учреждения наибольший удельный вес занимают средства ОМС – 84,2 % в 2012 г. и 88,1 в 2013 г. (табл. 1).

Поэтому очень важное значение для нормального функционирования поликлиники имеет установление экономически обоснованных тарифов на оплату медицинских услуг, с тем чтобы тарифы обеспечивали покрытие

необходимых расходов. Важной задачей медицинского учреждения был и остается рациональное использование выделенных денежных средств. Под рациональным использованием финансовых средств в системе обязательного медицинского страхования понимается такое их использование, которое обеспечивает достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижение наилучшего результата с использованием указанных средств [5].

С 1 апреля 2013 года в учреждениях здравоохранения прошло повышение окладов медицинского персонала: врачей и среднего медицинского персонала на 15%, младшего медицинского персонала на 7 %. С 1 октября произошло повышение окладов прочего персонала на 7 %. Тарифы в части: заработная плата и начисления на выплаты по оплате труда увеличились на 8 % с 1 октября 2013 года. Сложилось несоответствие роста заработной плат и увеличение тарифов.

Рассмотрим расходы детской поликлиники за 2013 г. (табл. 2).

**Таблица 2. Расходы детской поликлиники Канавинского района г. Нижнего Новгорода (тыс. рублей)**

| №  | Расходы                                              | Средства ОМС    | Субсидии на выполнение государственного задания | Прочие (от аренды, родовые сертификаты и пр.) | Благотворительность | Удельный вес, % |
|----|------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------|-----------------|
| 1. | Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда | 37394,67        | 3039,77                                         | 1323,12                                       | 10,63               | 84,30           |
| 2  | Услуги связи                                         | 148,95          | 12,00                                           |                                               |                     | 0,32            |
| 3  | Транспортные услуги                                  | 18,25           |                                                 |                                               |                     | 0,04            |
| 4  | Коммунальные услуги                                  | 1201,92         | 12,20                                           | 25,46                                         |                     | 2,50            |
| 5  | Работы, услуги по содержанию имущества               | 471,73          | 21,79                                           | 100,99                                        |                     | 1,20            |
| 6  | Прочие работы, услуги                                | 1086,93         | 102,21                                          | 95,68                                         | 4,91                | 2,60            |
| 7  | Прочие расходы                                       | 36,99           | 217,92                                          | 10,03                                         |                     | 0,54            |
| 8  | Расходы на приобретение основных средств             | 262,67          | 146,99                                          | 64,47                                         | 87,01               | 1,14            |
| 9  | Расходы на приобретение материальных запасов         | 3246,25         | 366,42                                          | 27,32                                         | 8,08                | 7,36            |
|    | <b>Итого:</b>                                        | <b>43868,36</b> | <b>3919,3</b>                                   | <b>1647,07</b>                                | <b>110,63</b>       | <b>100</b>      |



Наибольшей удельный вес в расходы учреждения занимают оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда – 84,3 %.

В современных условиях возрастает потребность в обновлении лечебного и профилактического оборудования, удельный вес в расходах учреждения на приобретение основных средств составляет всего 1,14 % (табл. 2).

Задача учреждений рационально использовать финансовые средства и не допускать перерасхода по статьям финансирования. Так, в летний период, когда снижается посещаемость и увеличиваются расходы на заработную плату за счет оплаты отпусков, учреждению необходимо иметь экономию денежных средств в течение года по статьям оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда. Эту задачу становится все сложнее решить, в связи с выполнением учреждением «дорожной карты»[2] и несоответствия тарифов из средств ОМС в части заработная плата и начисления на выплаты по оплате труда.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон РФ от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
2. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.12г. № 2599-р "План мероприятий ("дорожная карта") "Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения";
3. Постановление правительства РФ от 22.10.20013 г. №1074 «О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»
4. Приказ Министерства финансов Нижегородской области от 24.07.2013 № 83 «Об утверждении Порядка планирования бюджетных ассигнований областного бюджета на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» (с изменениями на 4 декабря 2013 года)
5. Положение о контроле за рациональным использованием финансовых средств в системе обязательного медицинского страхования Нижегородской области от 19.09.2005 г. № 21

*Журавлева И.А., к.э.н.  
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

#### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ПЕРЕНОС ПРИБЫЛИ И СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ**

Явление глобализации экономики не новое, однако, темпы интеграции национальной экономики и рынков стран значительно возросли за последние годы. Свободное движение капитала и труда, смещение производственных баз из уровня высокой стоимости в более недорогие, постепенное устранение торговых барьеров, новейшие технологические и

телекоммуникационные разработки, цифровая экономики, принимающее все большее значение управление рисками, защита и использование интеллектуальной собственности, значительно повлияли на международную деятельность. С одной стороны, глобализация ускорила развитие международной торговли и увеличила прямые иностранные инвестиции во многих странах. С другой - глобализация оказывает влияние на режимы налогообложения прибыли корпораций экономически развитых стран, что может выражаться в возникновении двойного налогообложения. Еще в 1920-х годах Лига Наций признала, что взаимодействие национальных налоговых систем может привести к двойному налогообложению с неблагоприятными последствиями для развития и всеобщего благосостояния. Страны всего мира согласны в необходимости устранения двойного налогообложения путем утверждения четких международных правил, придающих уверенность как государству, так и предприятиям. Международное налоговое законодательство является важнейшим элементом в поддержке роста мировой экономики. Несомненно, проблема двойного налогообложения вытекает из-за противоречий внутреннего законодательства государств. Налогообложение является основой суверенитета стран, и, формулируя собственное внутреннее налоговое законодательство, суверенное государство может недостаточно эффективно оценить влияние внутреннего налогового законодательства других стран. Взаимодействие набора самостоятельных налоговых правил, установленных суверенными государствами, создают разногласия, включая возможное возникновение двойного налогообложения компаний, ведущих деятельность в разных странах. Также создается такой пробел, где доход не облагается совсем, либо облагается:

- в стране источника дохода,
- в стране, где находится место жительства,
- облагается по номинальным ставкам.

В рамках внутреннего законодательства согласованность обычно достигается за счет принципа соответствия – платеж, подлежащий вычету у плательщика, как правило, облагается налогом у получателя, если только он не освобожден от налогообложения. Подобный принцип согласованности не существует на международном уровне, что оставляет достаточно возможностей для арбитражных операций налогоплательщиками, хотя суверенные государства уже сотрудничают в целях обеспечения согласованности. Многие страны мира давно намерены устранить двойное налогообложение и ими ведется в этом направлении определенная работа по минимизации торговых ограничений и возникающих субъективных препятствий развитию и стабильному экономическому росту страны, и этому свидетельствуют множество заключенных международных налоговых соглашений.

Международное сотрудничество привело к общим принципам и системе принятия двусторонних налоговых соглашений, основанных на общепринятых стандартах, что, как правило, приводит к предотвращению двойного налогообложения доходов от трансграничной деятельности. Ясность и предсказуемость являются фундаментом для экономического роста.

Поскольку экономика стала более интегрированной, за ней последовали и предприятия, в т.ч. транснациональные компании (далее – ТНК). Отсюда возникла еще одна проблема помимо двойного налогообложения. К 2012 году ТНК производили в совокупности больше четверти мирового ВВП, а их подразделения за пределами стран, в которых зарегистрированы сами ТНК, характеризовались производством 10,3% мирового ВВП (см. WorldInvestmentReport 2012.N.Y.: UnitedNations, 2012). Также, сделки между внутренними подразделениями предприятия составляют растущую долю мирового оборота. Глобализация выразилась в переходе от моделей управления отдельных стран к мировым моделям, основанных на матричной структуре управления и объединенных каналах поставок, которые объединяют в себя несколько функций на государственном (страновом) или мировом уровне. Более того, растущее значение таких компонентов, как сервис и цифровая экономики, значительно облегчила порядок размещения видов производственной деятельности, удаленных от потребителей. Данное развитие усилилось за счет совершенствования процесса налогового планирования, видение налоговых рисков, что обеспечивает более уверенные позиции транснациональных компаний в отношении налогообложения. Оно также позволило ТНК значительно снизить уровень своего налогового бремени, что привело к осложнению ситуации, когда граждане стран стали более восприимчивы к вопросам налоговой справедливости.

Изначально принцип налоговой справедливости подразумевает, что налоговое бремя возлагается в большей степени на богатых, чтобы можно было обеспечить положение бедных слоев населения. На сегодняшний же день, ТНК сталкиваются со значительным риском потери репутации, если их фактическая налоговая ставка будет рассматриваться как слишком низкая. Различные компании могут по-разному оценить подобный риск, но будучи не в состоянии применения легальных возможностей уменьшения налогового бремени, низкодходные или новые предприятия, по сравнению с ТНК, окажутся в условиях невыгодной конкуренции, результатом чего станет положение, когда подрывается справедливая конкуренция. Иными словами, компаниям, ведущим деятельность на внутренних рынках, включая семейные и новые инновационные компании, сложно конкурировать с ТНК, которые имеют возможность перевести свой доход за границу для избежания или уменьшения налогов. Одним из способов подобного перемещения средств являются инвестиции в низконалоговые юрисдикции (далее –

оффшоры). В 2012 году в оффшоры было выведено около 80 млрд. долларов, что составляет 6% от общей доли прямых иностранных инвестиций (см. World investment report. Global value chains: investment and trade for development. 2013) .

Тенденции к снижению налоговых ставок на доходы корпораций начались с налоговых реформ в середине 80-х годов в Великобритании и США, но при этом была расширена налоговая база, а сами ставки урезаны. Нормативные налоговые ставки на доходы корпораций в странах-членах ОЭСР снизились в среднем на 7,2 пункта в период с 2000 по 2011 г. с 32,6% до 25,4%, и такая тенденция продолжается (еще в 31 стране мира).

Снижение налоговой базы представляет серьезный риск для налоговых поступлений, налогового суверенитета и налоговой справедливости на международном уровне. Актуальной представляется еще и проблема, как для России, так и для ряда стран – членов ОЭСР, не только снижения налоговой базы по налогу на прибыль, но и передачи доходов другому плательщику в юрисдикцию с более низкой категорией налогообложения. Нарушение и несоблюдение налогового законодательства, о чем свидетельствует ряд резонансных дел стран-членов ОЭСР, привели к фундаментальным экономическим и политическим вопросам, проблема еще и в том, что существующие общие международные принципы налогообложения, разработанные на основе национального опыта налоговых норм права для совместного применения налоговыми юрисдикциями уже не соответствуют экономической ситуации в мире.

Установленные национальные правила внутреннего налогообложения международных компаний и принятые на мировом уровне стандарты все еще базируются на экономических условиях, отличительной чертой которых является более низкая степень международной экономической интеграции, а не глобализация. В условиях глобализации экономики необходимо основываться на современных условиях деятельности налогоплательщиков в развитых экономических странах, которые характеризуются все возрастающим значением интеллектуальной собственности как фактора стоимости и непрерывным развитием информационных и коммуникационных технологий, внедрением цифровой экономики.

Ранее считалось, что синергия национальных налоговых систем может привести к их частичному совпадению при осуществлении налоговых прав, и как следствие - возникновение двойного налогообложения. Национальные и международные правила изучения проблемы двойного налогообложения, многие из которых имеют исторические корни, берущие начало еще в 20-х годах прошлого столетия, направлены на рассмотрение таких совпадений с тем, что бы свести к минимум нарушения в правилах ведения и налогообложения бизнеса и возникающие препятствия к устойчивому экономическому росту стран, ограничить вывод прибыли с доходов

корпораций и препятствовать развивающейся тенденции снижения налоговых баз на уровне ТНК.

Взаимодействие национальных налоговых систем (включая нормативно-правовые акты, принятые в соответствии с международными стандартами во избежание двойного налогообложения) приводят к проблемам в законодательстве стран, что дает возможность перенести прибыль в более благоприятную в целях налогообложения юрисдикцию или существенно уменьшить размер налога на прибыль. Такие действия со стороны корпорация не соответствуют политическим целями внутренних правил налогообложения и существующим международными стандартами.

Транснациональные корпорации формируют сотрудничество в разработке международных стандартов для смягчения двойного налогообложения, которое возникает из-за различий во внутренних налоговых правил стран, но, в то же самое время, они зачастую используют в своих интересах отличительные параметры национальных налоговых законов, что позволяет снять или существенно снизить налогообложение.

Всесторонне изучая международную проблему снижения налоговой базы и передачи доходов другому налогоплательщику с более низкой категорией налогообложения, необходимо сказать о ключевых принципах и глобальных достижениях, влияющих на вопросы налогообложения прибылей корпораций и трансграничных операций, а также о возможностях, которые создают эти принципы для замедления роста экономической составляющей:

- образование налоговых юрисдикций с благоприятным налоговым климатом;
- применение схем трансфертного ценообразования;
- использование заемного капитала для увеличения прибыли и его соотношение с собственным;
- противодействие выявленных тенденций уклонения от уплаты налогов.

Необходимость повышения прозрачности деятельности компаний и вопросов налогообложения, эффективности налоговых ставок на доходы крупных компаний, очевидна. Ключевыми проблемами определенной сферы на данный момент остаются:

- разночтение и несоответствие в определение характеристик понятий «юридического лица» и инструментов взаимодействия на международном уровне;
- применение договорных принципов, действующих в отношении сделок с товарами и услугами, интеллектуальной собственностью, капиталом и инвестициями;
- действующий режим налогообложения при привлечении заемного капитала третьей стороны;



-трансфертное ценообразование и особенно в связи с переложением рисков и нематериальных активов;

-действенность и эффективность мер, направленных на уклонение от уплаты налогов, и особенно международные правила в этом направлении, существующие особые режимы контроля зарубежных компаний, правила тонкой капитализации и нормативно-правовые обязательства по предупреждению нарушений международных налоговых соглашений;

-экономическая целесообразность и обоснованность наличия налоговых преференций.

Для решения критических проблем, вызванных перераспределением доходов, необходимо претворить в жизнь процесс упрощения применения и контроля за трансфертным ценообразованием, наличие у налоговых органов наиболее совершенных инструментов для оценки рисков, связанных международной налоговой дисциплиной и нормативно-правового порядка. Необходим комплексный и целостный подход для компетентностного рассмотрения проблемы снижения налоговой базы и передачи доходов, в противном случае это примет глобальные масштабы и может привести экономику ряда стран к стагнации. Для глубокого анализа взаимного влияния всех проблемных вопросов необходимо применить всесторонний подход, поддерживаемый во всем мире. Возможно, что ключевым моментом при реализации любого решения будет координация усилий для рассмотрения обозначенных проблем.

И далее, односторонние и нескоординированные действия, предпринимаемые правительствами стран в изоляции от других стран, могут привести к риску двойного налогообложения бизнеса. Это негативно отразится на инвестиционных процессах и, как следствие на социально-экономических показателях в глобальном масштабе. В этом контексте основным, ключевым моментом является не только формирование и определение адекватных ответных мер, но и выработка механизма для их реализации четким и рациональным образом, принятие инновационных подходов для реализации всесторонних решений обозначенной проблемы.

В феврале 2013 года ОЭСР обнародовала Единый глобальный стандарт автоматического обмена информацией о финансовых счетах. Он подготовлен в сотрудничестве с «двадцаткой» и Евросоюзом и одобрен фискальным комитетом. Новый стандарт после одобрения «Большой двадцаткой» планируется внедрить до конца 2015 г. Согласно документу, информацию о зарубежных доходах своих резидентов страны будут получать не по запросу, как сейчас, а в автоматическом режиме. Речь идет об отслеживании операций по счетам с остатком более 250 тыс. долл. и о введении для банков и другим финансовым организациям обязанности выявлять фактических владельцев активов. В документе так же устанавливаются принципы обмена информацией между налоговыми органами разных стран. К нему прилагается и модельное соглашение.



Подписав его, страны могут начать обмен сведениями. Подписать могут любые страны, в частности и Россия.

**Использованные источники:**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации;
2. Федеральный закон от 7 августа 2001г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
3. OECD Model Convencion on Income and Capital.-2010.

## Оглавление:

|                                                                                                                                                                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Khvalynskiy D.S.</i> , THE WINNER'S UNCERTAINTY AS A REQUIREMENT OF THE OPTIMAL AUCTION .....                                                                                                                           | 3  |
| <i>Абанина Ю.В.</i> , КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ЛОВУШКИ.....                                                                                                                                                             | 5  |
| <i>Абинов А.К.</i> , НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....                                                                                                                                      | 8  |
| <i>Абинов А.К.</i> , НАУЧНЫЕ ШКОЛЫ О НЕОБХОДИМОСТИ И РОЛИ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....                                                                                                                                   | 11 |
| <i>Абинов А.К.</i> , НЕНАЛОГОВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ.....                                                                                                                                   | 13 |
| <i>Абинов А.К.</i> , ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....                                                                                                                                               | 16 |
| <i>Абинов А.К.</i> , ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ: ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ.....                                                                                                                                  | 19 |
| <i>Абинов А.К.</i> , СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....                                                                                                                                              | 21 |
| <i>Абинов А.К.</i> , СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....                                                                                                            | 24 |
| <i>Абинов А.К.</i> , УРОВНИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....                                                                                                                                                | 27 |
| <i>Абубакирова Д.Д.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ ТЛЯУМБЕТОВСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ КУГАРЧИНСКИЙ РАЙОН РБ.....                                                                          | 30 |
| <i>Авдеев М.А.</i> , <i>Гарифуллина А. Ф.</i> , РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ.....                                                                             | 31 |
| <i>Дергунова Е.О.</i> , АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА К ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ .. <b>Ошибка! Залка не определена.</b>                                                                                       |    |
| <i>Агошкова Н. Е.</i> , <i>Шабанникова Н. Н.</i> , <i>Старых Н. В.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТИВА АВТОПАРКА НА ПРИНЦИПАХ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ..... | 38 |
| <i>Агошкова Н. Е.</i> , <i>Шабанникова Н. Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК .....                                                                                     | 41 |

|                                                                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Азитов Р.Ш.</i> , УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....                                                                          | 48 |
| <i>Айтхожина Г.С.</i> , ОБ ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В ЧАСТИ СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ .....           | 51 |
| <i>Акбашиева Р.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ .....                                                                        | 58 |
| <i>Акимова Ю.А.</i> , ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ .....                                                             | 60 |
| <i>Аксенов Е.П.</i> , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ .....                 | 64 |
| <i>Акутина О.В.</i> , ИМИДЖ КИТАЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ВЛИЯНИЕ СТРАНЫ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ТОВАРА.....                           | 67 |
| <i>Алпатова Д.Ю., Саркисян А.Г.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ОСОБЕННОСТИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ .....                                      | 71 |
| <i>Андреева А.</i> , АНАЛИЗ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТА ОТДЕЛА КАДРОВ (НА ПРИМЕРЕ ОСП АВТОБАЗА УФС РС (Я) – ФИЛИАЛ ФГУП «ПОЧТА РОССИИ».)..... | 75 |
| <i>Андросова С.Н.</i> , ИНТЕРНЕТ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА.....                                                                  | 77 |
| <i>Анисимова Э.С.</i> , НЕЙРОННАЯ СЕТЬ КОХОНЕНА ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ И АНАЛИЗА ДАННЫХ.....                                                                 | 79 |
| <i>Анкудимов К.Ю., Гарифуллина А.Ф.</i> , ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ .....                                          | 82 |
| <i>Апсаликова Е.А., Гарифуллина А.Ф.</i> , ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В РФ.....                                                           | 85 |
| <i>Аракелов С.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.....                                                          | 87 |
| <i>Арашин С.Н., Мазанова Л.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В Г. БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ.....                                            | 91 |
| <i>Атаманчик Е.Г.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО .....                                              | 93 |
| <i>Атурин В.В., Королев П.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ И ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЯПОНИИ.....           | 99 |

|                                                                                                                                                                                                  |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Бабазаде Л.Ю., ИНТЕГРАЦИЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПУТЕМ ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ .....</i>                                                            | <i>113</i> |
| <i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С., ВЛИЯНИЕ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</i>                                                                | <i>121</i> |
| <i>Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В., РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО PR ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....</i>                                                             | <i>125</i> |
| <i>Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В., О РОЛИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПОНИМАНИИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛЬНО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ .....</i>                          | <i>128</i> |
| <i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С., ГЕНЕЗИС ПРОПОРЦИЙ ЛИЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕСТВА.....</i>                                    | <i>131</i> |
| <i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С., СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ СТУДЕНТОВ И ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИТУАЦИИ ТРУДОУСТРОЙСТВА.....</i>                                               | <i>134</i> |
| <i>Байназарова Р.С., Минеева В.М., АНАЛИТИЧЕСКИЙ И СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ .....</i>                                                                                                 | <i>136</i> |
| <i>Балог М.М., РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....</i>                                                                                          | <i>139</i> |
| <i>Барановская Н.С., Криворотов В.С., ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....</i>                                                         | <i>145</i> |
| <i>Бардина Н.Б., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ .....</i>                                                                                                      | <i>149</i> |
| <i>Бардина Н.Б., ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ НА НИЖЕГОРОДСКОМ РЫНКЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНЫХ СМИ.....</i>                                                                                             | <i>153</i> |
| <i>Бархатов А.Ф., Зайковская А.С., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ РАБОТ ПО РЕКОНСТРУКЦИИ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОПРОВОДОВ ПО ПРИЧИНЕ РАЗВИТИЯ СТРЕСС-КОРРОЗИИ .....</i> | <i>157</i> |
| <i>Батыева Л.Д., Ураев Р.Р., ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ .....</i>                                                         | <i>162</i> |

|                                                                                                                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Белозерская А.В., Медведев В.С., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ-ОСНОВА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА .....</i>                                                                      | <i>164</i> |
| <i>Белозерская А.В., Столбовой Н.Ю., ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>                                                 | <i>167</i> |
| <i>Белоус В. Г., ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СЕТЕВОМ ОБЩЕСТВЕ.....</i>                                                                             | <i>170</i> |
| <i>Бенгина П.М., Бенгина Т.А., Муздин Е.Ф., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ СОВРЕМЕННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ.....</i>                          | <i>175</i> |
| <i>Бенгина П.М., Шарапова Е.А., Есипова О.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА.....</i>                                                    | <i>177</i> |
| <i>Бенгина П.М., Бенгина Т.А., Муздин Е.Ф., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ СОВРЕМЕННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ.....</i>                          | <i>180</i> |
| <i>Бердников А.С., МЕТОД РАСЧЕТА СТОЙКОСТИ, СРОКОВ И СТОИМОСТИ РЕМОНТОВ СМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ МНЛЗ, НА ОСНОВАНИИ ВЕРОЯТНОСТНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ.....</i>              | <i>183</i> |
| <i>Беркутова М.М., ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИКОВ СОТОВЫХ КОМПАНИЙ КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ .....</i>                          | <i>189</i> |
| <i>Берлин Ю.И., Юдкина Л.В., Коробейник В.А., МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИКИ ДОХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....</i> | <i>193</i> |
| <i>Берлин Ю.И., Юдкина Л.В., МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ РФ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ .....</i>                | <i>211</i> |
| <i>Берлин Ю.И., Юдкина Л.В., Коробейник В.А., СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ.....</i>                                          | <i>220</i> |
| <i>Бессилина К.А., Фархутдинова Л.Н., ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗАХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....</i>                                                                     | <i>233</i> |
| <i>Бестова А.О., ОТМЕНА ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД .....</i>                                                                                                | <i>234</i> |
| <i>Бестова А.О., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА.....</i>                                                                                                 | <i>247</i> |
| <i>Бирюков С.А., Дудник Т.А., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ С 2008 ПО 2013 ГОД .....</i>                                            | <i>256</i> |

|                                                                                                                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Бирюков С.А., Дудник Т.А.,</i> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРОДАЖ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД С 2004 Г. ПО 2012 Г. .... | 259 |
| <i>Бобб.А.Е.,</i> СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В КОЛЛЕКТИВЕ.....                                                                                      | 262 |
| <i>Богомолова М.А.,</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С КЛИЕНТАМИ.....                                      | 264 |
| <i>Божко Т.А., Сладкевич М.С.,</i> СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ИСТОРИЯ, ОСОБЕННОСТИ, ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ.....                                | 266 |
| <i>Бокова О.П.,</i> ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ .....                                                                                          | 271 |
| <i>Борисов А.И.,</i> ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РС(Я).....                                                         | 274 |
| <i>Борисова У.С., Гаврильева Т.А.,</i> СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ГУП ЖКХ РС (Я) .....                              | 275 |
| <i>Бражник Г.В.,</i> ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ СЕЛА .....                                                                           | 279 |
| <i>Братчин А.В.,</i> АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....                          | 284 |
| <i>Бубликов В.В.,</i> МИГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕПАТРИАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....                                                        | 287 |
| <i>Буйная М.А.,</i> ДИАГНОСТИКА КРИЗИСНОГО ПРОЦЕССА НА РАЗЛИЧНЫХ ЕГО СТАДИЯХ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....                         | 295 |
| <i>Бураков Д.В.,</i> ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ ДВИЖЕНИЯ КРЕДИТА: КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР (ЧАСТЬ 1) .....                           | 298 |
| <i>Бураков Д.В.,</i> ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ ДВИЖЕНИЯ КРЕДИТА: КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР (ЧАСТЬ 2) .....                           | 303 |
| <i>Бураков Д.В.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЕЛЫ БАЗЕЛЬСКОЙ ПАРАДИГМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЫНКОВ.....                                                       | 309 |
| <i>Бураков Д.В.,</i> ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРЦИКЛИЧЕСКОГО БУФЕРА КАПИТАЛА.....                                                                             | 314 |



|                                                                                                                                                                                                |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Бураков Д.В., ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ЦИКЛИЧНОСТИ ДВИЖЕНИЯ КРЕДИТА .....</i>                                                                                   | <i>320</i> |
| <i>Бураков Д.В., КРЕДИТ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС: К ТРАКТОВКЕ РОЛИ КРЕДИТА.....</i>                                                                                                       | <i>326</i> |
| <i>Бураков Д.В., ВЛИЯНИЕ КРЕДИТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ .....</i>                                                                                                             | <i>332</i> |
| <i>Бураков Д.В., КРЕДИТ И ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ .....</i>                                                                                                                                  | <i>338</i> |
| <i>Бураков Д.В, РОЛЬ КРЕДИТА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ «МЫЛЬНОГО ПУЗЫРЯ».....</i>                                                                                                               | <i>344</i> |
| <i>Бураков Д.В., НЕГАТИВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ РОЛИ КРЕДИТА В ПРИЗМЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ.....</i>                                                                                       | <i>350</i> |
| <i>Буришит Л.М., Буришит Е.Л., ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАННИКОВ ДЕТСКОГО ДОМА В РАКУРСЕ РЕАЛИЗАЦИИ НОВОГО ЗАКОНА ОБ ОБРАЗОВАНИИ.....</i> | <i>356</i> |
| <i>Бушуева А.С., ЭКОНОМИКА ЧЕРДЫНИ.....</i>                                                                                                                                                    | <i>358</i> |
| <i>Вазирова Г.Р., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕДАКЦИИ ТЕЛЕСТУДИИ «УРАЛ» .....</i>                                                                                                       | <i>364</i> |
| <i>Васильева А.Ю., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ (НА ПРИМЕРЕ БАШКОРТОСТАНА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ).....</i>                            | <i>365</i> |
| <i>Вербова Д.В, СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА ЗА РУБЕЖОМ.....</i>                                                                                                                           | <i>368</i> |
| <i>Верхошенских Е.Б., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>                                                                                                         | <i>372</i> |
| <i>Винатовская К.А., Исламова З.Р., РОЛЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА .....</i>                                                                                                    | <i>375</i> |
| <i>Вицелярова К.Н., АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В РАЗРЕЗЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА .....</i>                                                             | <i>377</i> |
| <i>Вицелярова К.Н., КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ .....</i>                                                                                               | <i>384</i> |
| <i>Власова Е.В., СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ТРАЕКТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....</i>                                                                                             | <i>386</i> |
| <i>Внучкова Н.В., МУНИЦИПАЛЬНАЯ СЛУЖБА В СУБЪЕКТЕ РФ: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>                                                                                                         | <i>391</i> |

|                                                                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Вобленко Е.В.</i> , УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА<br>ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ДОГОВОРНЫХ<br>ОТНОШЕНИЙ.....                                                        | 395 |
| <i>Воробьева Е. А.</i> , ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ<br>РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО .....                                                               | 399 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И<br>ВНЕШНЕЙ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ С<br>ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ SWOT-АНАЛИЗА .....                                           | 404 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ<br>ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ .....                                                                                  | 407 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ<br>ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 ЛЕТ .....                                                                                   | 411 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ<br>ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА .....                                                                                       | 415 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , ПРИОРИТЕТЫ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ<br>ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....                                                                              | 418 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ<br>ДОЛГОМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....                                                                                        | 421 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДОЛГОВОЙ<br>ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....                                                             | 424 |
| <i>Воронкин Д.А.</i> , АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОВЕДЕНИЕ<br>ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ .....                                                                                          | 428 |
| <i>Гаджимурадова Л.А.</i> , СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ<br>ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....                                                                                           | 431 |
| <i>Гаджимурадова Л.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ<br>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....                                                     | 434 |
| <i>Гайнутдинов Т.Р.</i> , ДОБЫЧА СЛАНЦЕВОГО ГАЗА И ПРОГНОЗ<br>ИЗМЕНЕНИЯ РАССТАНОВКИ СИЛ НА МИРОВОМ РЫНКЕ<br>ЭНЕРГОРЕСУРСОВ .....                                                   | 437 |
| <i>Гайнутдинов Т.Р.</i> , РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ РОССИЙСКОЙ<br>ФЕДЕРАЦИИ.....                                                                                                  | 443 |
| <i>Гайнутдинов Т.Р., Голиков С.Д., Цвенгер Д.С., Орлова И.В.</i> , ВЗАИМНАЯ<br>ТОРГОВЛЯ И СООТНОШЕНИЕ БЮДЖЕТОВ ДЕВЯТИ СТРАН НА<br>ОСНОВАНИИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ЗА 2013 ГОД..... | 446 |
| <i>Галиева Г.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ<br>ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО<br>САМОУПРАВЛЕНИЯ .....                                           | 450 |

|                                                                                                                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Галиева Г.А., Сакаева В.Ф., ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ .....</i>                                                        | 452 |
| <i>Галиева Г.А., Иксанов Р.А., БОРЬБА С ТЕРРОРИЗМОМ.....</i>                                                                                                        | 454 |
| <i>Галимова А.Ш., Валишина Э.Ф., МОТИВЫ И ФАКТОРЫ ДЕНЕЖНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....</i>                                             | 458 |
| <i>Галимова А.Ш., Кужахмедова М.С., ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ РАБОТНИКОВ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ .....</i>                                                               | 461 |
| <i>Гарифуллина А.Ф., Козлова А.А., АНАЛИЗ НОВОЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ.....</i>                                                                                         | 464 |
| <i>Гебель Л.В., ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РЕГИОНЕ.....</i>                                                                                          | 466 |
| <i>Гераськина И.Н., Корнаухова Т.Ф., АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ООО «СЕЛЬХОЗТЕХНИКА» .....</i>                                                  | 470 |
| <i>Гизатуллин Р.М., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТДЕЛА В СОСТАВЕ АДМИНИСТРАЦИИ МР ЗИАНЧУРИНСКИЙ РАЙОН РБ .....</i>                                    | 484 |
| <i>Гималтдинова А.А., РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ АДМИНИСТРАЦИИ .....</i>                                                              | 486 |
| <i>Гладкова Н.В., ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В СКФО.....</i>                                                                    | 488 |
| <i>Глухова Т.В., Агеева О.Ю., Русскина М.В., Глухова Т.В., ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ ОТДЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА ПО РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ.....</i>     | 496 |
| <i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Бердинцев А.К., ВЛИЯНИЕ ОЛИМПИАДЫ В СОЧИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ .....</i>                                                             | 501 |
| <i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Абанина И.Н., ПРИСОЕДИНЕНИЕ КРЫМА К РФ. ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ.....</i>                                                              | 506 |
| <i>Голиков С. Д., Рябченко Л.И., КОЛЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБОРОТА ЦЕННЫХ БУМАГ.....</i>                                                                   | 508 |
| <i>Голиков С. Д., Цвенгер Д.С., Гайнутдинов Т.Р., Нуреев Р. М., БЮДЖЕТНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС ОПЕРАЦИЙ ПО ПОСТУПЛЕНИЮ ОБРАЩЕНОГО В ДОХОД ГОСУДАРСТВА ИМУЩЕСТВА .....</i> | 511 |
| <i>Голиков С. Д., Джагитян Э. П., ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА FOREX В РОССИИ.....</i>                                                                    | 514 |
| <i>Голиков С. Д., Джагитян Э. П., ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СТРАНЫ.....</i>                                  | 516 |

|                                                                                                                                                                             |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Голиков С. Д., Паламарь Е. С., Дуброва М. В.,</i> ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ.....                                                              | 519 |
| <i>Голиков С. Д., Рябченко Л. И.,</i> ТЕНДЕНЦИИ ЗАМЕЩЕНИЯ НАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ БЕЗНАЛИЧНЫМИ РАСЧЕТАМИ .....                                                                    | 522 |
| <i>Голиков С. Д., Гайнутдинов Т.Р., Цвенгер Д.С., Бедринцев А. К.,</i> ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ.....                               | 524 |
| <i>Gondarev R.S.,</i> DEVELOPMENT OF DIRECTIONS OF MANAGEMENT TECHNOLOGY OF A NETWORK PARTNERSHIP USING METHODS AND TOOLS OF STAKEHOLDER MANAGEMENT.....                    | 527 |
| <i>Гончаров А.Ю.,</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ .....                                                                                    | 551 |
| <i>Гришков В.Ф.,</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ РАБОТ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ .....                                             | 553 |
| <i>Грунистая О.С.,</i> ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....                                                                | 558 |
| <i>Гулямова С.Т.,</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СФЕРЕ БИЗНЕСА.....                                                                                                     | 561 |
| <i>Гурдина Е. А., Бураева Е. В.,</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕНЫ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....                                                                | 565 |
| <i>Гусейнов Р. Д.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА .....                                                       | 568 |
| <i>Гусейнов Р. Д.,</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНЕ .....                                                                                                                | 572 |
| <i>Давыдов А.С., Королева Л.А.,</i> СОВЕТСКИЕ ИЗДАНИЯ ОБ ОППОЗИЦИИ В СССР .....                                                                                             | 574 |
| <i>Данилова И.П.,</i> АНАЛИЗ МОНИТОРИНГА ЗА ХОДОМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ..... | 578 |
| <i>Даутова И.И.,</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ ОРГАНЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ ПО РБ (БАШКОРТОСТАНСТАТ) ..... | 580 |
| <i>Дворникова И. И.,</i> НАПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРИ ПОМОЩИ «ИПОТЕЧНОГО КАЛЬКУЛЯТОРА».....                            | 583 |

|                                                                                                                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Деллохов А.П., Петрова Н.И.,</i> СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАЦИИ .....                                                                                                 | 586 |
| <i>Демир К.Х.,</i> АЛГОРИТМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СПА-НАПРАВЛЕНИЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СФЕРЫ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД .....                                                | 588 |
| <i>Дмитриева Ю.Д.,</i> АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА В ЗДРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ .....                                                                                                                      | 600 |
| <i>Долгова Р.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА: ЭЛЕМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА .....                                                                                                                    | 603 |
| <i>Егорова А.О.,</i> ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....                                                                                                                               | 606 |
| <i>Егорова Е.А., Бураева Е. В.,</i> ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....                                                                                        | 612 |
| <i>Егорова А.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА: МАТЕРИАЛЬНОЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛЕНСКОЕ ОБЪЕДИНЕННОЕ РЕЧНОЕ ПАРОХОДСТВО») ..... | 614 |
| <i>Емелькина И. А., Курмаева Ю. Д.,</i> ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ВЕЩНЫХ ПРАВ .....                                                                                                                        | 617 |
| <i>Еремеев А.Л., Байанаева Д.И., Чемезов А.В., Спиридонова Р.Ф.,</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....                                                    | 622 |
| <i>Есина К.С., Мингазова З.Р.,</i> ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ .....                                                                                        | 628 |
| <i>Ефимов А.М.,</i> СПЕЦИФИКА СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ПРОСТРАНСТВА ВИРТУАЛЬНЫХ МИРОВ ИГР ЖАНРА MMORPG.....                                                                                                        | 630 |
| <i>Жаксыбаев Б.К.,</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОМПАНИИ .....                                                                                                                                                   | 633 |
| <i>Жерноклев Г.В.,</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....                                                                                                                  | 635 |
| <i>Жирнов А.В., Лапина Г.В., Лапин Ю.А.,</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ .....                                                                                              | 640 |
| <i>Жирнов А.В., Лапин Ю.А., Лапина Г.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....                                                                          | 643 |
| <i>Жирнов А.В., Лапин Ю.А., Лапина Г.В.,</i> РОЛЬ ОХРАНЫ ТРУДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКА .....                                                                                                     | 647 |

|                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Жовницкая Е.В.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ В<br>ДЕТСКИХ ПОЛИКЛИНИКАХ .....                                | 650 |
| <i>Журавлева И.А.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ<br>ЭКОНОМИКИ: ПЕРЕНОС ПРИБЫЛИ И СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ..... | 653 |