

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

## ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМ И СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

*Абрядина Виктория Викторовна*  
научный сотрудник ВНИИПТУСХ, г. Москва

В научной литературе существует следующая общепринятая классификация систем: простые и сложные; вероятностные и детерминированные.

Экономические системы практически все являются сложными и динамическими, обладающими скоростью развития и инерцией развития. Изменения, содержание и формы экономических систем характеризуются следующими основными параметрами: целью существования, областью приложения, функциональным наполнением, периодом времени до изменения, издержками функционирования, степенью отторжения или принятия вводимых элементов или правил (внешнее воздействие на систему) и устойчивостью к мутации (мера устойчивости системы к преобразованию в какую-либо иную форму) [3, с.10].

Структура сельских территорий изначально определялась, как простая, аналогично простой системе, однако, вследствие макроэкономических преобразований она видоизменилась и перешла в сложное комплексное состояние.

Под структурой сельских территорий понимается совокупность взаимосвязанных структурных элементов,

образующих между собой определенную целостность, единство социально-экономических и организационных связей, складывающихся с целью устойчивого комплексного их развития (рис.1).

Министерством сельского хозяйства Российской Федерации была разработана концепция федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года», согласно которой под устойчивым развитием понимается «стабильное социально-экономическое развитие сельского сообщества, обеспечивающее выполнение им его народнохозяйственных функций, расширенное воспроизводство населения, рост уровня и улучшение качества его жизни; поддержание экологического равновесия в биосфере. Увеличение объема производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства и рыбохозяйственного комплекса, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, а так же рациональное использование земель» [2].



Рис.1 Структура сельских территорий.

В основе устойчивости определенного процесса, определяющего результаты данного развития, лежат количественные и качественные характеристики, их предсказуемость и прогнозируемость. Устойчивое развитие это управляемое развитие, имеющее свое практическое содержание в ряде вопросов: кто (механизм управления), как (инструментарий) и с помощью чего (ресурсный потенциал) будет осуществляться данное развитие. Понятие «устойчивое развитие» не совсем корректно отождествлять с термином «стабильное развитие». Стабильность выражается в способности системы функционировать, не изменяя собственную структуру, и при этом находиться в равновесии, а развитие направленно на усовершенствование и изменение объектов, с учетом его структурных изменений. Двойственность определения данного термина очевидна. Устойчивое развитие сельских территорий, следует рассматривать через их структурные изменения. Структурные изменения имеют своеобразную эластичность, которая эффективна при формировании нового качественного структурного состояния сельских территорий. Устойчивое развитие предполагает развитие в определенный момент времени не в динамике, а в статике. В свою очередь структурные изменения предполагают гибкость структурных элементов, и этим обеспечивают способность системы к новым эффективным преобразованиям.

Структурные элементы – это устойчивые элементы, имеющие свои индивидуализирующие особенности и взаимосвязи между собой, образующая структуру. Понятие структура соотносится с понятиями «организация» и «система», они по объему шире понятия «структура». Структура - это строение элементов, образующих при определенных условиях организацию связей и входящих в систему, они могут развиваться по-разному, как по отдельности, так и совместно. Структура может оставаться относительно неизменной при различных преобразованиях объекта, а организация включает в себя и структурные образования, и динамические характеристики, направленные на функционирование объекта. Организацию можно определить следующей формулой «что, за чем, и для чего», т.е. из каких элементов состоит, в какой последовательности стоят эти элементы и какие цели преследуются. Организация это связь элементов, обеспечивающих целостность объекта, его способность сохранять основные свойства при различных внешних и внутренних изменениях. Под системой же понимается множество связей, состоящих из элементов входящих в нее и обладающих при этом свойством комбинированного воздействия. Оно превышает сумму воздействия отдельных элементов и связей, и способно достичь одного и того же результата разными путями и с различными основаниями. Таким образом, система – это совокупность связанных между собой составных частей, т.е. организованных элементов, ее образующих и имеющих свою структуру. Система может состоять из множества взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, однако их взаимодействия между собой может носить опосредованный характер.

Основные структурообразующие элементы сельских территорий это - социальная, экономическая, отраслевая и организационная сферы деятельности. При этом каждый элемент имеет свою подсистему [1, с. 17].

В социальную сферу деятельности, в структуре сельских территорий, входят трудовые ресурсы – «экономически активное население» лица, которые способны заниматься трудовой деятельностью. Они дифференцируются по возрасту, полу, роду занятий, образованию, квалификации. И инфраструктура сельских территорий:

дороги, связь, коммуникации, информационное сообщение. При этом инфраструктуру сельских территорий – это сопутствующие и необходимые элементы, которые сопровождают каждодневную сельскую жизнь (рис. 2).

В экономическую сферу деятельности входят: финансовые, материальные и природные ресурсы. Финансовые ресурсы – это денежные средства (инвестиции, налоговые поступления, личные средства сельского населения). Материальные ресурсы это все материальные средства, включая совокупность имущества (здания, сооружения, строения, комплексы, оборудование). К природным относятся, в первую очередь, земельные ресурсы, которые имеют особое значение (этот структурный элемент полностью не задействован и при определенном соответствии между всеми структурными элементами, можно получить максимальный эффект от его использования) и рекреационные ресурсы.

В структуру отраслевой сферы сельских территорий входят: отрасль сельского хозяйства и несельскохозяйственные либо сопутствующие сельскому хозяйству отрасли экономики (хранение, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции). Наиболее характерными несельскохозяйственными видами можно считать: туризм сельских территорий, народные ремесла; сельские промыслы; социальное и бытовое обслуживание сельского населения, транспортные услуги. В основе, которых в большинстве случаев лежит предпринимательская деятельность - способности наиболее эффективно использовать ресурсы для производства экономических благ.

В организационную сферу деятельности в структуре сельских территорий входят органы управления территорией: органы местного самоуправления, региональные и федеральные органы управления.

Структура сельских территорий - совокупность четырех взаимосвязанных основополагающих элементов: социального, экономического, отраслевого и организационного. Причем эти элементы являются относительно самостоятельные друг к другу, так как могут развиваться каждый элемент в отдельности, так и во взаимодействии друг с другом, при этом усиливая качество и устойчивость развитие в целом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что взаимные этапы развития структур порождают изменения в отношениях между экономическими субъектами. Анализ этих изменений требует как выделения структурных переменных и определения границ в структуре сельской экономики, так и моделей функционирования и изучения экономической политики, обеспечивающей управляющие воздействия на текущую структуру. Тем самым, качество и устойчивое развитие структурного изменения зависит от эффективности деятельности его структурных элементов.

#### Литература.

1. Абряндина В.В. Туризм сельских территорий - состояние, проблемы и перспективы развития. Монография. М.:ООО «Угрешская типография». 2014.198с.
2. Концепция федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» режим доступа <http://www.mex.ru/documents/document/show/16518.77/htm/>
3. Сухарев О. С. Эволюция экономических систем: структурные изменения, проблемы технологического развития и эффективности. Новочеркасск «НОК». 2012. 120с.



Рис. 2 Классификация сельской инфраструктуры.

## БЕНЧМАРКИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

*Афанасьева Мария Федоровна*

*Старший преподаватель ФГБОУ ВПО РГЭУ(РИНХ), г.Ростов-на-Дону*

Глобальный характер конкуренции в экономике выступил стимулом для большого числа компаний к достижению мирового лидерства. И одним из лучших методических инструментов реализации целей предприятия требованиям мировых тенденций рынка выступает бенчмаркинг. Данная современная маркетинговая технология, основывается на использовании опыта передовых компаний, компаний – лидеров и может применяться компаниями для повышения эффективности их работы, улучшения показателей деятельности, что приведет в итоге к повышению их конкурентоспособности.

Бенчмаркинг – это непрерывный процесс оценки продукции, услуг и методов работы на основе сравнения с самыми сильными конкурентами или теми компаниями, которые признаны лидерами, с целью получения информации, полезной для совершенствования работы своей организации [4].

По мнению специалистов Американском центре производительности и качества, бенчмаркинг - это процесс постоянного исследования наилучших практик, которые определяют наиболее высокую характеристику конкурентоспособности.

Формирование системы обеспечения конкурентоспособности предприятий на основе бенчмаркинга позволит усилить их позиции на мировом рынке.

Целевая установка бенчмаркинга – сделать свое предприятие ведущим в отрасли путем повышения качества продуктов и предоставляемых услуг, а также с помощью оптимизации бизнес-процессов. На основе показателей бенчмаркинга, которые отражают базисные показатели лучших достижений, выявляются те предприятия, которые работают гораздо успешнее, чем собственное предприятие.

Для того, чтобы организация смогла выжить и процветать, следует уделять внимание изучению конкурентов, их сильных сторон и методов работы, а также обучаться у лучших в своей области. Необходимость применения методов бенчмаркинга состоит в том, что они показывают как именно следует вести бизнес, чтобы достигнуть наилучшего эффекта.

Бенчмаркинг развивает анализ конкурентоспособности, который ограничивается изучением конкурентов – их продукции, затрат и технологий, характеристик, экономических и финансовых показателей, отношений с клиентами и поставщиками. Все это необходимо для поиска наиболее выгодной продукции для предприятия.

Анализ конкурентоспособности позволяет выявить различия между конкурентами, но это не объясняет, как эти различия преодолеть и завоевать наилучшие позиции в бизнесе. Этому способствует бенчмаркинг, который на основе сравнения и анализа процесса деятельности, направлен на понимание причин различий для того, чтобы

эти отличия преодолеть. Анализ позволяет понять, какое внимание конкурент уделяет вашим направлениям бизнеса, то есть какой объем ресурсов он затратит на развитие данных направлений.

История применения бенчмаркинга берет свое начало в 1979 году американской корпорацией Херох. Компания выполнила проект «Бенчмаркинг конкурентоспособности», который рассматривал анализ затрат и качеств собственной продукции и японских аналогов. Проект имел колоссальный успех и стал известен всему миру. С тех пор бенчмаркинг стал частью бизнес-стратегии Херох.

Области применения бенчмаркинга разнообразны, он применим в сфере образования, медицины, авиации, торговли, производства и многих других. В настоящее время бенчмаркинг широко используется во многих иностранных фирмах, в том числе Kodak, SABMiller Shell, Motorola, Ford Motor, General Electric, IBM, Pepsi-Co, Coca-Cola и некоторых российских – «Калина», «Невская косметика», РНК «Лукойл», РАО «ЕЭС России», Газпром и др.

Полезь бенчмаркинга состоит в том, что производственные и маркетинговые функции становятся наиболее управляемыми, когда исследуются и внедряются на своем предприятии лучшие методы и технологии других предприятий или отраслей. Это может приводить к прибыльному предпринимательству с высокой экономичностью, созданию полезной конкуренции и удовлетворению потребностей покупателей. [1]

Таким образом, бенчмаркинг – это не только новая технология конкурентного анализа, но и концепция, развивающаяся у компаний стремления к непрерывному развитию и совершенствованию.

Одним из важнейших этапов, определяющих успех всего проекта является выбор партнера по бенчмаркингу или эталонной компании, однако это не так просто, как может показаться на первый взгляд. Часто компании не знают, как подойти к поиску эталонных компаний - список кандидатов ограничивается одной-двумя, о которых когда-либо слышали руководители. Уже сформировавшаяся практика бенчмаркинга на западе позволяет обращаться к компаниям с просьбой провести эталонное сопоставление их процессов. Подобные предложения воспринимаются адекватно, т.к. один из основных принципов современного бизнеса - открытость. В России же большинство компаний не готовы делиться информацией и технологиями даже с теми, кто работает в другой отрасли, остерегаясь происков конкурентов и разглашения конфиденциальной информации. [5]

В таком случае выход есть, и распространенными способами поиска партнеров для сравнения становятся изучение отчетов о деятельности фирм, журналы, книги, базы данных, перечень предприятий, деловые связи, консалтинговые компании, специализированные конференции, семинары, ярмарки, союзы, исследовательские учреждения, специалисты, маркетинговые клубы, сотрудники различных комиссий, участие в наблюдательных советах. Партнерами по бенчмаркингу могут стать и партнеры компании, дистрибуторы и поставщики, учитывая их заинтересованность в успехе всего бизнеса.

Ресурсы сети интернет также могут помочь в поиске и подборе партнеров по бенчмаркинговому эталонному сопоставлению. Руководители и менеджеры российских предприятий могут также изучить возможности, которые предоставляет Европейский фонд управления качеством (EFQM). Такие проекты способствуют обмену

лучших бизнес-практик, установлению и развитию контактов между компаниями, которые могут стать партнерами по бенчмаркингу.

К выбору партнеров по бенчмаркингу следует относиться серьезно, они должны быть преуспевающими, занимать высокую лидирующую конкурентную позицию, а также иметь схожие бизнес-процессы для сопоставимости. Данный процесс включает следующие шаги:

- беглый обзор имеющихся источников информации, а также сбор уже доступных данных,
- анализ полученных сведений,
- выбор лучших партнеров, наиболее подходящих.

Важным инструментом для инициации процесса эталонного сопоставления является российская «Президентская программа переподготовки управленческих кадров». Взаимодействие руководителей в процессе обучения и стажировок, предусмотренных программой, позволяют установить полезные контакты и получить практический опыт, который можно отнести к бенчмаркинговому.

Если предприятия-лидеры в конкретной, интересующей вас отрасли известны, не следует ограничивать себя бенчмаркингом только с ними: их может обеспокоить конкурентный бенчмаркинг. Кроме того, компании в одной отрасли стремятся решать одни и те же задачи одинаковыми способами. Поэтому, присматриваясь к другим отраслям, вы увеличиваете шансы найти что-то новое и особенное.

Вспомним компанию Motorola, которая, решив уменьшить длительность цикла между приемом заказа и доставкой своих радиотелефонов, нашла помощь у компании Domino's Pizza — лидера в области быстрой доставки пиццы. А крупная Российская фармацевтическая компания «Нижфарм» изучала практику компании «Вимм-Билль-Данн». А одна компания по производству боеприпасов провела бенчмаркинг с компанией, выпускающей пеналы для губной помады. Изготовители патронов искали способ шлифовки корпусов гильз и нашли его у изготовителей губной помады. [2]

Но что же делать, если интересующая вас компания не хочет сотрудничать? Тогда можно прибегнуть и к конкурентной разведке. Некоторые компании котируются настолько высоко, что многие хотят провести с ними бенчмаркинг. Фактически, при хорошо организованной подготовительной работе, даже компания, отказавшая вам в бенчмаркинге из-за отсутствия времени, может ответить на ясно поставленные вопросы, и это позволит осуществить ваш проект бенчмаркинга. Так поступили на пивоваренном комбинате им. Степана Разина, где были установлены новые резервуары для брожения пива, решение было подсмотрено на заводе «Балтика».

Не только в крупных компаниях бизнес-процессы могут быть организованы хорошо, можно также присмотреться к небольшим компаниям, которые просто не столь известны, но эффективны. Для этого можно прибегнуть к конкурентной разведке.

В последнее время стало престижным выступать в качестве фирмы, у которой заимствуют новинки, — это становится одним из эффективных способов рекламы компании, формирования ее имиджа на рынке. Если правильно выбирать партнеров, они не будут скрывать, у кого заимствовали новшество. Тем самым партнеры становятся

своеобразными рекламными агентами, которым верят больше, чем обычным рекламным сообщениям. [3]

В последние десятилетия популярность бенчмаркинга резко возросла, что вполне объяснимо. Ведь конкуренция стала глобальной, и в большинстве компаний осознают необходимость детального изучения (и последующего использования) лучших достижений других компаний ради собственных успехов.

Необходимость использования мировых, а не только отечественных достижений очевидна. Безусловно, опыт зарубежных фирм должен быть в России адаптирован к отечественным условиям. Ведь российские фирмы могут производить продукцию хорошего качества, не хуже зарубежной, особенно, если персонал хорошо подобран, а сырье и оборудование высококлассные. Но некоторые сферы бизнеса все еще нуждаются в развитии и уступают зарубежным. [3]

#### Список литературы

1. Аренков И.А., Багиев Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые исследования в разработке стратегий маркетинга (эл.режим: <http://refoteka.ru/r-78287.html>)
2. Баяндин Н.И. Пять этапов бенчмаркинга (эл.доступ: <http://www.elitarium.ru>)
3. Воронков Ю.П. Бенчмаркинг в конкурентной разведке (эл.доступ: <http://www.bre.ru/security/26065.html>)
4. Данилов И.П., Данилова Т.В. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия [Текст] — М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. - 69 с.
5. Маслов Д.В., Белокозовин Э.А.. Бенчмаркинг - выгодно ли учиться у других? (эл.режим: <http://www.standard.ru/article.phtml?i=19>)

## АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

*Алисенов Алисен Сакинович*

*доцент, кандидат экономических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при Президенте РФ, доцент кафедры «Экономики и финансов», г. Москва*

В российской практике налогообложения механизм ускоренной амортизации предусмотрен ст. 259 главы 25 НК РФ и относится к льготе стимулирующим инвестициям в основной капитал.<sup>1</sup> Эта льгота применяется в том случае, если оборудование используется в несколько смен, или работает в «агрессивной среде». В этом случае норму амортизации по нему можно увеличить – но не более чем в два раза. И только с 1 января 2008 г. предприятиям разрешено применение в отношении основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности, к основной норме амортизации специального коэффициента не выше 3. В качестве положительной конструкции следует рассматривать и изменения, внесенные в ст. 256 и 257 НК РФ, позволяющие налогоплательщикам единовременно списывать на издержки производства и обращения стоимость основных фондов, переданных в эксплуатацию, стоимость которых не превышает 40000 руб. за единицу [3].

В части амортизационной политики показателем пример экономически развитых стран. Так, например, в Германии, малые и средние предприятия могут применять ускоренную амортизацию с целью уменьшения налогового бремени. При этом 40 % стоимости актива может быть списано до его фактического приобретения, а после приобретения актива, можно списать еще 20 % от его первоначальной стоимости. Также предусмотрено разложение убытков на неопределенный по времени период [1, с. 84].

В Дании свободная амортизация применяется только к фундаментальным исследованиям. А в Великобритании разрешено списывать сразу (в первый год) все капитальные расходы, которые непосредственно связаны с исследованиями и разработками.

В Швеции оборудование, используемое для целей НИОКР и со сроком службы до 3-х лет, может быть списано в расходы в году приобретения. А во Франции предоставляется возможность предприятиям применять ускоренную амортизацию к важнейшим видам оборудования: информационному, экологическому и энергосберегающему [4, с 121].

В целом анализ действующих в России льгот в части использования предприятиями механизма ускоренной амортизации показывает, что ускоренная амортизация с экономической точки зрения не является механизмом налогового стимулирования инноваций, а представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции, так как сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств и нематериальных активов значительно меньше их стоимости в год их приобретения. Поэтому высокий уровень инфляции у нас в стране и рассматривается как фактор, негативно влияющий на развитие инновационной экономики.

В экономически развитых странах, где уровень инфляции не такой высокий, механизм ускоренной амортизации способствует стимулированию инноваций. Кроме того, использование в практике экономически развитых стран норм МСФО способствует тому, что текущая ры-

<sup>1</sup> До 2002 г. в России такая льгота была установлена в основном для малых предприятий. Согласно ст. 10 Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», они могли увеличить нормы амортизации по всем основным средствам в два раза.

Остальные предприятия могли начислять амортизацию ускоренными темпами только на те виды машин и оборудования,

которые были указаны в соответствующих документах федеральных органов исполнительной власти (например, в письме Госналогслужбы России от 22 декабря 1997 г. № ВП-6-13/898 «О перечне машин, оборудования и транспортных средств для применения механизма ускоренной амортизации»).

ночная стоимость основных средств и нематериальных активов не отличается от их первоначальной стоимости. Это связано с тем, что в соответствии со стандартом (IAS) 36 «Обесценение активов» предприятием ежегодно проводится тест на обесценение. В случае их обесценения, балансовая стоимость имущества доводится до справедливой стоимости.<sup>2</sup> Таким образом, использование норм МСФО не допускает существенного различия в оценке имущества на дату его приобретения и дату выбытия по истечении срока его полезного использования.

Ряд российских экономистов также отмечают слабую инвестиционную составляющую этой льготы. Так, Н. Г. Вишневецкая пишет: «Ускоренная амортизация не может заменить инвестиционную льготу, так как ее механизм не стимулирует модернизацию, расширенное производство и НИОКР, потому что ускоренной амортизации может подлежать и приобретенное старое оборудование, заменившее вышедшее полностью изношенное оборудование» [2, с. 47].

Необходимо осуществить реформирование амортизационной политики, главным элементом которой должна стать ускоренная амортизация. Причем, выбор коэффициентов ускорения амортизации должен оставаться за хозяйствующими субъектами, осуществляющими процессы расширенного воспроизводства.

Отличие ускоренной амортизации от обычной связано с установлением более коротких сроков обновления основных средств по сравнению к срокам их нормативного использования. В результате использования ускоренного механизма амортизации суммарный объем накопленных амортизационных отчислений отрывается от стоимостной величины износа соответствующего актива и используется в качестве чистых инвестиций, замещающая собой в них чистую прибыль и заемные средства. В этом случае амортизационная величина используется как на восполнение износа, так и на их расширенное воспроизводство. При этом доля амортизационных накоплений, используемых на расширенное воспроизводство, начинает превалировать над долей, приходящейся на восполнение амортизации актива.

Использование такого механизма начисления амортизации в экономически развитых странах привело к тому, что амортизационные накопления в последние годы превратились в главный источник финансирования инвестиций в основной капитал, потеснив долю заемных средств до 40 %.

Использование подобного механизма стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности позволяет государству накапливать инвестиции в наиболее перспективных и прогрессивных отраслях экономики, ускорять темпы их развития, способствует содействию и развитию научно-технического прогресса. Все это позволяет делать экономику более эффективной за счет дальнейшего расширения налогооблагаемой базы.

Механизм ускоренной амортизации в России предусмотрен главой 25 НК РФ, который отличается от механизма ускоренной амортизации, действующего в большинстве экономически и промышленно развитых странах.

На наш взгляд необходимо отойти от жесткого регулирования государством применения повышающих коэффициентов амортизации. Право применения повышающих коэффициентов амортизации, как мы считаем, сле-

дует закрепить за предприятием, то есть применение механизма ускоренной амортизации должно быть добровольным, а не регулируемым. В таком случае предприятие сможет самостоятельно регулировать величину амортизационных накоплений посредством установления повышающих коэффициентов исходя из перспектив развития предприятия и его инвестиционной политики.

Применение такого способа стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности позволяет предприятию получать дополнительные финансовые средства не извне, а из собственной прибыли за счет уменьшения выплат налога на прибыль и перевода ее в издержки производства в размере сумм амортизационных накоплений. В таком случае финансирование инвестиционной деятельности частично осуществляется из бюджета, а не заемных средств. В результате этого повышается эффективность бизнеса, так как, с одной стороны, в совокупных инвестициях сокращается доля заемных (кредитных) ресурсов, по которым надо выплачивать проценты, с другой стороны, сокращается величина свободного остатка прибыли, отягощенная налогом на прибыль. При этом взнос государства в инновационно-инвестиционную деятельность в виде недополученных налоговых поступлений в бюджет по налогу на прибыль можно считать государственным поощрением, призванным ускорять инвестиционную активность бизнеса, что, в конечном итоге, обеспечит в будущем рост налоговых поступлений по большинству налогов, за счет расширения производства и налогооблагаемой базы.

Следует отметить, что мультипликативный эффект от предоставления государством «инвестиционной скидки» путем установления повышающего коэффициента амортизации становится более действенным тогда, когда ставка по налогу на прибыль сохраняется на высоком уровне. В этом случае у предприятия появляется стимул к получению дополнительных денежных средств для развития.

Среди экономически развитых стран высокая ставка налога на доходы предприятий (прибыль), а следовательно, и наиболее сильный стимул для бизнеса к освождению от этого налога через увеличение амортизационных накоплений, наблюдается в США, Великобритании и Голландии. Так, например, в США в 2013 г. средняя ставка налога на доходы (прибыль) корпораций составляла примерно 40 % [5, с. 41].

Показателен пример положительного воздействия использования механизма ускоренной амортизации на развитие экономики в Норвегии. В этой стране по оборудованию и имуществу, которое используется при добыче нефти и газа, годовые амортизационные отчисления составляют треть (33,3 %) от балансовой стоимости актива. При этом годом начисления амортизационных отчислений является год, в котором инвестиции были осуществлены. В случае неиспользования накопленной амортизации по целевому назначению в течение двух лет неизрасходованная их сумма увеличивает прибыль организации до налогообложения с начислением налога на прибыль за все время нецелевого использования амортизационной величины. Значительная доля амортизационных накоплений в инвестициях в основной капитал являлась одной из причин, которая позволила этой стране занять передовые позиции в мире по добыче нефти и природного газа.

<sup>2</sup> При определении справедливой стоимости в расчет берется наибольшая из двух видов оценки – текущей (рыночной)

продажной стоимости актива за вычетом расходов на продажу и ценности его использования.

В целом амортизационная политика в Российской Федерации, несмотря на ряд нововведений в последние годы по амортизационным премиям (скидкам), слабо выполняет свое прямое назначение, связанное с повышением инновационно-инвестиционной активностью и, конечно, обновление основных производственных фондов, о чем было сказано ранее.

Об ухудшающейся обстановке в России также свидетельствует соотношение источников финансирования инвестиций. Так, например, в 2012 г. в общем объеме инвестиций в основной капитал на амортизационные отчисления приходилось всего 22,4 %, на прибыль – 16,7 %, а на привлеченные кредитные ресурсы – 60,9 %.<sup>3</sup> По использованию амортизационных накоплений Россия в настоящее время значительно отстает не только от промышленно развитых стран, но и некоторых развивающихся стран, а также стран участниц БРИКС.

Такая ситуация в России сложилась в виду того, что Министерство финансов Российской Федерации добиваясь улучшения фискальной цели, рассматривает повышенные амортизационные накопления как прямые потери бюджета в виде недополученной величины налога на прибыль.

Механизм ускоренной амортизации получил свое законодательное закрепление с 1 января 2008 г., связанный с единовременным списанием и включением в расходы от 10 до 30 % от первоначальной стоимости основных средств. Однако несмотря на действие механизма ускоренной амортизации бизнес не спешит им воспользоваться в полном объеме. По данным ФНС России, амортизационные накопления, сформированные за счет амортизационных премий в 2011 – 2013 гг. составляли в среднем 8 – 9 % от общего объема начисленной амортизации. Одной из причин неполного использования вышеуказанной льготы является несовершенство налогового законодательства. Так, по вновь поступившим основным фондам в результате вложений капитального характера амортизационные отчисления производятся не от их первоначальной стоимости, а по остаточной стоимости, за вычетом величины амортизационной премии, что, в конечном итоге, ведет в последующем к существенному сокращению начисляемых амортизационных сумм.

Осуществление капитальных вложений в покупку нового оборудования, строительство объектов производственной сферы, модернизации, реконструкции, технического перевооружения и дооборудования действующих мощностей и объектов приводит к увеличению их первоначальной стоимости, отражаемой в бухгалтерском учете а, следовательно, и к изменению сумм амортизационных отчислений. При этом аналога применяемой в налоговом учете амортизационной премии (скидки) в бухгалтерском учете нет. Это означает, что при принятии решения о применении амортизационной премии (скидки) в налоговом учете необходимо понимать, что в таком случае будут возникать расхождения между показателями бухгалтерского и налогового учета.

Уменьшение налогооблагаемой прибыли в размере (10 или 30 %) происходит только в налоговом учете. При этом в бухгалтерском учете вся сумма расходов по модернизации, реконструкции и техническому перевооружению относится на увеличение первоначальной стоимо-

сти этих объектов. В этом случае возникают налогооблагаемые временные разницы, что приводит к необходимости формирования отложенного налогового обязательства (ОНО) в размере 20 % от величины, признанной в налоговом учете амортизационной премии. Кроме того, начиная со следующего месяца амортизацию объекта, начисляют уже исходя из скорректированной первоначальной стоимости.

Таким образом, существующие расхождения в налоговом и бухгалтерском учете, приводящее к необходимости внесения соответствующих корректировок в регистры бухгалтерского учета и финансовую отчетность, не способствуют повсеместному использованию амортизационной премии (скидки). Как выход из сложившейся ситуации – сблизить нормы бухгалтерского и налогового законодательства, о чем было продекларировано в Концепции Министерства финансов Российской Федерации на 2012 – 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (утверждена приказом Минфина России от 30 ноября 2011 г. № 440).

Также, в отличие от большинства экономически развитых стран в России расчет амортизационных сумм производится не на основе восстановительной стоимости основных средств, а на основе их первоначальной стоимости, хотя, способ оценки основных средств исходя из их восстановительной стоимости в Российской Федерации разрешен.<sup>4</sup> Однако на практике этот способ оценки предприятиями не применяется. Сказываются дополнительные расходы на проведение переоценки, связанные с оплатой услуг финансовых консультантов и экспертов-оценщиков.

Для сравнения, в системе МСФО регулярные переоценки проводятся во избежание существенного отличия балансовой стоимости основных средств от их (рыночной) справедливой стоимости на конец отчетного периода. При этом, переоценка может проводиться ежегодно, если их справедливая стоимость значительно колеблется. Переоценка основных средств с незначительными изменениями справедливой стоимости может проводиться реже, например, один раз в 3 года.

Кроме того, как мы считаем, было бы более целесообразным отойти от нормативного установления сроков полезного использования основных средств. В настоящее время нормативный срок полезного использования основных средств устанавливается в соответствии с постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

Несколько иной подход используется в системе МСФО. Начисление амортизации производится с амортизируемой величины, которая отличается от первоначальной оценки основного средства на величину ее ликвидационной стоимости. Показатель ликвидационной стоимости является расчетной величиной. Расчет такой величины основан на приблизительных оценках бухгалтера. Ликвидационная стоимость основных средств должна ежегодно пересматриваться.

Организация в соответствии с МСФО должна осуществлять регулярную проверку обоснованности применения установленных сроков полезной службы. В случае необходимости эти сроки могут быть пересмотрены. В

<sup>3</sup> Для сравнения в Советском Союзе в конце 1980-х гг. на долю амортизационных накоплений приходилось 42,5 % от всего объема инвестиций в основной капитал.

<sup>4</sup> Напомним, что последняя обязательная переоценка основных средств в России производилась в 1997 г., а в дальнейшем регулярный порядок переоценки государством был заменен на добровольный.

таким случае происходит изменение бухгалтерских расчетных оценок, которые должны отражаться в отчетности перспективно. Из сказанного вытекает, что срок полезной службы определяется оценочным путем на основании опыта работы предприятия с аналогичными активами.

Таким образом, наряду с улучшением инвестиционного налогового климата для юридических лиц необходимо определение инвестиционных приоритетов для отдельных отраслей экономики. При этом инвестиционные льготы должны рассматриваться не как «выпадающие доходы» бюджета, а как меры по созданию эффективных предприятий, получающих прибыль и являющихся потенциальными налогоплательщиками. Для этих целей следует принять Инвестиционный кодекс Российской Федерации, который гарантировал бы со стороны государства инвестиционную стабильность ранее предоставленных льгот и преференций.

#### Литература

1. Алисенов А. С. Налог на прибыль: опыт применения в Российской Федерации и Республике Казахстан // Вестник Московского университета. Серия 6 экономика. – 2009. - № 1
2. Вишневецкая Н. Г. Регулирующая роль налога на прибыль на современном этапе и в перспективе // Налоговый вестник. – 2002. - № 10
3. Налоговый кодекс РФ, часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ
4. Сайфиева С. Российская система налогообложения: взгляд изнутри // Вопросы экономики. – 2012 - № 12
5. Соколов М. Амортизация и как ее использовать для подъема экономики // Экономист. – 2014. - № 2

## ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

*Андреев Алексей Владимирович*

*Аспирант, Институт управления, экономики и финансов  
Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань*

В настоящее время экономика России характеризуется высокой энергоемкостью, которая вдвое выше, чем энергоемкость мировой экономики в целом, и в 3 раза – чем в 15 странах Евросоюза и Японии. Бюджетные организации России потребляют в год около 20% всего тепловой энергии в стране и существенную часть электроэнергии. Некоторые российские ученые – экономисты считают, что в настоящее время энергоемкость ВВП России в 3-4 раза выше, по сравнению с зарубежными странами. Среди основных причин, имеющих субъективный характер, можно назвать неразвитость рыночных механизмов энергосбережения; относительно низкую стоимость энергоресурсов; значительный объем устаревшего оборудования и технологий.

Не менее энергорассточительной является и бюджетная сфера. По доле расходов на энергоносители в себестоимости оказываемых услуг объекты бюджетной сферы превосходят даже такие отраслевые гиганты, как машиностроение, строительство, сельское хозяйство и цветную металлургию. Ежегодно объекты бюджетного сектора Российской Федерации потребляют около 40 млн. т. у. т. или 4% от суммарного потребления энергии всех видов в России, что объясняется крайне неэффективными технологиями и большими потерями в системе теплоснабжения [1].

Республика Татарстан стала одним из первых регионов Российской Федерации, взявших курс на повышение энергоэффективности. В первую очередь, это связано с тем, что энергоемкость ВРП Республика Татарстан в 1,5 раза выше среднемирового уровня и в 2 – 2,5 раза выше, чем в развитых странах. Как отмечено в Программе энергосбережения и повышения энергоэффективности в РТ на 2014-2020 годы, по величине энергоемкости промышленности Республика Татарстан в 2 – 3 раза уступает аналогичным показателям США, Японии и развитым странам Европы [4].

Нерациональное использование энергоресурсов в бюджетной сфере оказывает непосредственное влияние на эффективность использования бюджетных средств. Эф-

фективность использования бюджетных средств во многом зависит от установленного порядка финансового обеспечения деятельности учреждений бюджетной сферы.

Механизм финансового обеспечения деятельности учреждений бюджетной сферы непосредственно связан с определением им государственного (муниципального) задания. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, государственное (муниципальное) задание – документ, устанавливающий требования к объему, качеству, составу, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации. Задания для учреждений формируются их учредителями. Финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания осуществляется, помимо определения объема расходов на оплату труда, материально-техническое обеспечение процесса предоставления услуги, также с учетом определения расходов на содержание недвижимого и особо ценного движимого имущества учреждения. К расходам на содержание имущества относятся затраты на коммунальные услуги, в том числе на оплату потребляемых учреждением энергоресурсов.

Расходы на оплату коммунальных услуг учреждений планируются на основе утвержденных натуральных нормативов затрат энергоресурсов на единицу расчетов. Так, постановлением Кабинета Министров РТ от 17.12.2007 г. №721 «О введении нормативного финансирования общеобразовательных учреждений Республики Татарстан» [5], определены натуральные нормативы потребления коммунальных услуг учреждениями образования. Определение натуральных нормативов затрат энергоресурсов направлено на обеспечение обоснованности потребления их учреждениями бюджетной сферы, а также на обоснование объемов бюджетных ресурсов на содержание учреждений бюджетной сферы. В целом нормативное планирование позволяет исключить различия в финансировании однотипных учреждений, оказывающих один вид услуг. Однако, как показывает практика, фактические

объемы потребления энергоресурсов учреждениями бюджетной сферы республики не всегда соответствуют планируемыми, что, соответственно, отражается на эффективности использования бюджетных средств. Так, по информации, содержащейся в отчете Счетной палаты РТ о результатах аудита эффективности расходования бюджетных средств, при использовании энергетических ресурсов Министерством образования и науки РТ и его подведомственными учреждениями в 2007 – 2010 годах, в результате завышенного, по сравнению с нормативным, потреблением энергоресурсов неэффективно было израсходовано бюджетных средств в сумме 87 168,2 тыс. рублей [2]. В 2008-2011 годах, в результате оплаты завышенного, по сравнению с нормативным, расхода энергоресурсов средства бюджета РТ в сумме 32 821,8 тыс. рублей по подведомственным учреждениям Министерства культуры также были израсходованы неэффективно. Из вышеприведенных данных видно, что за 2007-2011 годы, в результате завышенного потребления энергоресурсов, только по двум министерствам республики неэффективно было израсходовано более 100 000 тыс. рублей бюджетных средств [3]. Таким образом, проблема снижения энергоемкости учреждений бюджетной сферы в настоящее время для Республики Татарстан является весьма актуальной.

Представляется, что в формулировке задания для бюджетного учреждения необходимо определить целевые ориентиры повышения энергоэффективности и порядок контроля за их достижением. Для определения целевых параметров бюджетного задания в сфере потребления энергии, необходимо оценить текущие масштабы ее потребления, а также определить потенциал энергосбережения. Важным элементом этой должен являться сбор информации по проведенным мероприятиям по повышению энергосбережения и оценке их эффективности. Поэтому необходимо определить целевые показатели использования энергоносителей учреждениями бюджетной сферы и на основе этих показателей разработать формы статистической отчетности для формирования единой информационной базы как по каждому муниципальному образованию, так и всей республике в целом, использовать их для

формулировки задания бюджетному учреждению по повышению энергосбережения. В целях реализации этих задач необходимо разработать правовую и методологическую основу для проведения мероприятий оценке эффективности мероприятий по энергосбережению в бюджетной сфере республики.

#### Список литературы:

1. Башмаков И.А. Повышение использования энергоносителей в организациях бюджетной сферы. Энергосбережение №6/2009 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.abok.ru/for\\_spec/articles.php?nid=4404](http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=4404)
2. Отчет Счетной палаты Республики Татарстан о результатах аудита эффективности расходования бюджетных средств при использовании энергетических ресурсов Министерством образования и науки Республики Татарстан и его подведомственными учреждениями [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.sprt.ru/files/en\\_aud\\_ob.pdf](http://www.sprt.ru/files/en_aud_ob.pdf)
3. Отчет Счетной палаты Республики Татарстан о результатах аудита эффективности расходования бюджетных средств при использовании энергетических ресурсов Министерством культуры Республики Татарстан и его подведомственными учреждениями в 2008 – 2011 годах [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.sprt.ru/files/ea\\_mk\\_12.pdf](http://www.sprt.ru/files/ea_mk_12.pdf)
4. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 4 декабря 2013 г. N 954 «Об утверждении государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Татарстан на 2014-2020 годы» // Справочно-правовая система «ГАРАНТ». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 15.10.2014 г.
5. Постановлением Кабинета Министров РТ от 17.12.2007 г. №721 «О введении нормативного финансирования общеобразовательных учреждений Республики Татарстан» // Справочно-правовая система «ГАРАНТ». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 15.10.2014 г.

## РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

*Мухтарова Карлыгаиш Сапаровна<sup>1</sup>,  
Атешов Нуржан Тастемирович<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Д.э.н., профессор Казахского Национального Университета имени аль-Фараби  
<sup>2</sup>Магистрант Казахского Национального Университета имени аль-Фараби

Для обеспечения экономической устойчивости в рыночной среде, характеризующейся финансовой устойчивостью, конкурентоспособностью продукции и технологии, эффективностью производства и реализации, крупные предприятия осуществляют реактивные и стратегические инновации, обусловленные реакцией на преобразования конкурентов и изменения внешней среды. Любая инновационная деятельность является предпринимательской и основана на:

- поиске новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценке;

- поиске необходимых ресурсов;
- создании и управлении предприятием;
- получении денежного дохода и личном удовлетворении достигнутым результатом.

Не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания производства, использования или диффузии инновационного продукта.

В условиях рыночной экономики развитие инновационного предпринимательства зависит от спроса со стороны потребителей на инновации, наличия развитого научно-технического потенциала национальной экономики, функционирования венчурных фирм и инвесторов, финансирующих рисковую инновационную деятельность. Поддержка инновационного предпринимательства должна способствовать преодолению субъектами инновационной деятельности барьеров организации, коммуникации, компетенции.

В Казахстане инновационная активность предприятий реального сектора в целом остается очень низкой, инновационное предпринимательство не определяет общий климат в малом бизнесе: на сегодняшний день вклад малых инновационных предприятий в экономику страны составлял в 2012 году 5,7%, в то время как в России – 9,1%, в ведущих зарубежных странах – 50%.

Можно отметить следующие негативные тенденции развития инновационной деятельности, которые повлияли на развитие малого инновационного предпринимательства в РК.

*1. Сокращение доли инновационной продукции в ВВП.* Об этом свидетельствуют следующие данные Агентства РК по статистике: если в 2005 году этот показатель составлял 1,58%, то в 2011 году – 0,66%. Однако уже в 2012 году рассматриваемый показатель вырос и составил 0,86%, что явилось результатом реализации принятых государством мер по индустриально-инновационному развитию. Это подтверждается также повышением уровня инновационной активности предприятий: в 2012 году этот показатель составил 5,7%, тогда как в 2011 году – 4,3%. Таким образом, более 90% предприятий республики не связаны с инновационной деятельностью, что объясняется низкой инвестиционной привлекательностью инноваций.

*2. Низкие темпы увеличения доли инновационно активных предприятий от общего количества предприятий, что обуславливает высокий уровень пассивности в области инноваций (94,3% в 2012г.).* Данный показатель за 2003-2012 годы вырос с 2,1% до 5,7%, т.е. в среднем в год число инновационно активных предприятий увеличилось всего на 0,4%. Стратегией индустриально-инновационного развития Казахстана предусмотрено повышение инновационной активности предприятий в стране до уровня: к 2015 году – 10 %, к 2020 году – 20 %. Однако при таких темпах роста инновационно активных предприятий достижение указанных индикаторов невыполнимо.

*3. Сокращение затрат предприятий на технологические инновации в промышленности, особенно проявившееся в 2009 и 2012 годах.* Так, если в 2004-2007 годы отмечалась положительная динамика роста данного показателя, то в 2009 г. он сократился в 3 раза по сравнению с 2008 г. и составил только 31 млрд.тенге, а в 2012 г. данный показатель сократился по сравнению с 2011 г. на 40,5 млрд.тенге или 20,8% и составил 195 млрд. тенге против 220 млрд.тенге в 2011 г. В основном это связано с сокращением затрат на технологические инновации частных предприятий на 60% за два года. Только 5-10% предприятий привлекают кредиты на технологические инновации[1].

*4. Снижение затрат предприятий на процессные инновации в промышленности, обеспечивающие повышение эффективности производства, по сравнению с продуктовыми инновациями.* Так, если в 2005-2008 годы отмечался рост затрат на процессные инновации, то в 2009-

2012 годы – их сокращение: в 2012 г. они сократились по сравнению с 2008 г. в 1,3 раза, в 2011 г. – в 3,2 раза.

*5. Сокращение инновационно активными предприятиями объема оказанных научно-технических услуг.* Об этом свидетельствуют следующие данные Агентства РК по статистике: если в 2008 г. данный показатель составлял 9,8 млрд. тенге, то в 2012 г. – уже 6,3 млрд.тенге, т.е. сокращение на 35%.

*6. Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений предприятий, как и списочная численность работников в них, в течение последних лет практически неизменно.* В 2006-2012 годах количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений не превышает 800 единиц, численность работников в них – порядка 11-12 тысяч человек, создано всего 8 региональных технопарков и 4 конструкторских бюро, что недостаточно для Казахстана.

*7. Сокращение количества организаций, выполняющих исследования и разработки.* В течение 2007-2012 годов отмечается ежегодное сокращение (хотя и незначительное) количества организаций, выполнявших исследования и разработки: с 437 единиц в 2006 г. до 412 единиц в 2012 г. В основном это произошло за счет Карагандинской области, где их количество сократилось с 51 единиц в 2007 г. до 29 единиц в 2012 г.

*8. Большие различия по затратам предприятий на технологические инновации, вызвавшие неравномерное развитие инновационной деятельности по регионам республики.* Например, в СКО, Мангистауской и Костанайской областях практически не производятся затраты на технологические инновации. Кроме того, в промышленно развитых регионах предприятиями недостаточно выделяется средств на технологические инновации: например в 2012г. в Карагандинской области – 6,9 млрд.тенге, в Павлодарской – 7,0 млрд.тенге, тогда как в ЗКО – 46,9 млрд.тенге, ВКО – 30,4 млрд.тенге.

Вместе с тем, можно отметить положительные тенденции развития инновационной деятельности:

1. Увеличение доли инновационно активных предприятий от общего количества предприятий. Данный показатель вырос с 2,1% в 2004 г. до 5,7% в 2012 г.
2. Увеличение внутренних затрат предприятий на научно-технические работы. Так, с 2004 по 2012 годы отмечается неуклонный рост данного показателя: за этот период он увеличился в 3,2 раза и составил в 2012 г. 44,5 млрд.тенге. Аналогичная тенденция отмечается по затратам предприятий на прикладные исследования: в 6,5 раза и 20,9 млрд.тенге.
3. Рост объема инновационной продукции в стоимостном выражении. В 2012 г. данный показатель увеличился по сравнению с 2010 г. на 66% и составил 236,0 млрд.тенге.

Государство Республики Казахстан решает широкий круг задач, связанных с повышением конкурентоспособности национальной экономики в целом, и развитием предпринимательства, в частности. К ним относятся проблемы реструктуризации экономики, преодоления несовершенства отраслевой и технологической структуры, внутренней интегрированности, а также недостаточной жизнеспособности производительных сил, развития инфраструктуры и институтов рынка. В этих условиях развитие предпринимательства в Республике Казахстан (РК)

является одним из приоритетных направлений экономической политики государства. Несмотря на то, что показатели развития предпринимательства в РК и развитых странах мира существенно отличаются, малый и средний бизнес (МСБ) сумел занять определенную нишу в экономике Казахстана. В последнее время наблюдается большой рост субъектов малого и среднего предпринимательства в сферах, где пока не требуется больших капиталов, оборудования и кооперации множества работников. Зарубежный опыт подтверждает, что предпринимательство может стать реальным сектором стабилизации и роста экономики Казахстана. По официальным источникам, в настоящее время доля МСБ в валовом внутреннем продукте (ВВП) Японии составляет 95 процентов, США – 80, стран Западной Европы – 60, а Казахстана – всего лишь 15.

Главным приоритетом стратегии индустриально – инновационного развития Казахстана является формирование привлекательной инфраструктуры. Создание современной производственно – социальной инфраструктуры в стране выступает необходимым фактором качественного развития предпринимательства. Материально – техническую поддержку предпринимательства на этапе его становления и развития представляют: бизнес – инкубаторы, технопарки, промышленная зона, лизинговые и факторинговые компании, франчайзинг и ряд других [2].

Одним из проявлений повышающегося уровня инфраструктуры инновационного предпринимательства является изучение вопросов развития кластеров страны. Кластеры позволяют более эффективно использовать ресурсный потенциал, стимулируют рост количества малых и средних предприятий, обеспечивают выход на новые рынки. В настоящее время развитие кластеров является наиболее эффективной формой организации производства, гарантирующей социально – экономический эффект. Он, помимо создания производства, предполагает формирование всей необходимой промышленной и социальной инфраструктуры, разработку и внедрение НИОКР в районах размещения кластеров. В связи с этим в Казахстане реализуется проект «Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в не добывающих отраслях экономики», основанный на кластерном подходе. Его целью является повышение конкурентоспособности секторов казахстанской экономики, не связанных с добычей природных ресурсов, то есть смещение акцента с добывающих отраслей на недобывающие – с повышением их производительности, а также роста производства и экспорта продукции с большей долей добавленной стоимости. Таким образом, кластерное развитие создает условия для максимального использования конкурентных преимуществ Казахстана в развитии несырьевого сектора экономики на основе вовлечения частных бизнес – структур в сферу индустрии. Кластеры – это система взаимосвязанных сетей поставщиков, производителей, потребителей, промышленной инфраструктуры, научно – исследовательских институтов [3]. Концепция формирования сети технопарков в РК осуществляется с учетом опыта формирования инновационной инфраструктуры в зарубежных странах (США, Китай, Германия). Концепция предусматривает создание многоуровневой национальной инновационной системы, включающей технопарки, научные центры, специальные экономические зоны (СЭЗ), зоны высоких технологий. Цель создания – формирование производственных комплексов в перспективных отраслях

экономики, основанных на использовании инноваций и передовых технологий. Обычно технопарки создаются в городах, где имеется сеть научных и промышленных организаций с высоким научным и технологическим потенциалом и в интересах внутреннего рынка. При этом они имеют четкую тематическую, отраслевую и региональную ориентированность. К примеру, «Парк ядерных технологий» в г. Курчатов Восточно – Казахстанской области, ТОО «Технопарк «Алгоритм» (нефтехимическая отрасль) в Западно – Казахстанской области, технопарк «ИТ в машиностроении» в г. Уральск и ряд других.

Другим появлением повышающегося уровня развития инновационного предпринимательства является франчайзинг – интегрированная форма ведения бизнеса. Именно франчайзинг сделал малый бизнес крупнейшим источником доходов. Термин франчайзинг происходит из французского слова «franchise», что означает «освободить от выплат», «давать привилегии». Франчайзинг может существовать в различных формах в зависимости от вариантов взаимоотношений между франчайзером и франчайзи, а также распределения их взаимных прав и обязанностей. При всей полезности изучения зарубежного опыта система франчайзинга должна работать в рамках законодательства Республики Казахстан (РК) с учетом отраслевой и региональной специфики, а также психологического восприятия населения страны. Ее нельзя копировать. О возможности массового развития франчайзинга в Казахстане можно говорить только в том случае, если будут внесены изменения в законодательство РК, регулирующие вопросы интеллектуальной собственности, включая товарный знак, а также правоотношения по договору коммерческой концессии. За последние 10 лет в Республике Казахстан количество франчайзинговых систем выросло в 2,8 раза и составило около 150. Начиная с 2002 года, в стране действует Закон о франчайзинге и более 1000 франчайзинговых точек. Среднегодовой оборот франчайзинга в стране составляет около 500 миллионов долларов США, то есть вырос более чем в три раза. Увеличилось число рабочих мест, созданных франчайзинговыми компаниями. Казахстан является лидером сектора франчайзинга в Центральной Азии.

В Республике Казахстан наиболее представлен дистрибутивный (торговый) франчайзинг, тогда как в странах Западной Европы доля делового «бизнес – формата» намного выше. Еще одна особенность рынка франчайзинга в РК – сублицензионность. Международные франчайзеры предпочитают работать через свои (российские или турецкие) мастер – франчайзи (субфранчайзеры), а казахстанские компании, в свою очередь, выступают в качестве субфранчайзи (сублицензиаты). Очень мало прямых классических отношений: франчайзер – франчизы. Международные франчайзеры не торопятся работать напрямую с Казахстаном. Причин такого положения очень много: единая языковая ментальность местных потребителей с российскими (не требует адаптации), недостаточная плотность населения и рынка сбыта, пассивность местных предпринимателей на международном рынке франчайзинга, очень мало случаев внутривосточной миграции франчайзинга. Нет связи между крупным бизнесом и малым предпринимательством. Крупные компании предпочитают не франчайзинговую, а филиальную форму регионального развития. В Республике Казахстан пока очень мало примеров взаимодействия крупных компаний и субъектов малого предпринимательства. Хотя в

мире очень распространен как корпоративный, так и государственный франчайзинг[4]. Основными проблемами развития франчайзинга в стране являются: отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору; недостаточная защита интеллектуальной собственности; непрозрачность отечественного предпринимательства; слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательской деятельности; ограниченность доступа предпринимателей к так называемым «длинным деньгам»; гиперинфляционный рост цен на недвижимость, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом; неразвитость фондового рынка не дает возможности использования его как источника инвестирования. В настоящее время развитию франчайзинга в Республике Казахстан оказывают содействие следующие институты: Национальный Институт Интеллектуальной собственности (Казпатент); Центрально – Азиатское агентство по развитию франчайзинга (CAFLA); Независимая ассоциация предпринимателей (НАП); АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

Таким образом, на сегодняшний день в Казахстане сформирована необходимая институциональная, финансовая и инфраструктурная основа для развития малого инновационного бизнеса. Инновационная деятельность малых предприятий в Казахстане стимулируется непосредственно государством, и большинство научно-исследовательских работ ведутся за счет государственных средств. По данным Агентства РК по статистике, в 2012 году доля частного сектора в НИОКР составила лишь 36,6%, в то время как в Японии (78,5%), Китае (73,3%) и США (72,6%) большая часть НИОКР осуществляется

частным сектором. В республике с учетом положительного мирового опыта внедрены различные меры поддержки малого инновационного предпринимательства. Однако эффективность мер государственной поддержки и институтов развития в области поддержки и развития инновационного бизнеса необоснованно низка, о чем свидетельствуют приведенные выше данные государственной статистики. Развитие инновационных процессов в Казахстане является не столько результатом влияния рыночных механизмов, сколько проводимой целенаправленной государственной политикой. Именно государство оказывает решающее влияние на инновационное развитие экономики.

Список использованных источников:

1. Стратегия индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2003 – 2015 годы. Астана, 2003.
2. Кластер как эффективный инструмент социально – экономического развития. – Режим доступа. – URL: [www.center-nno.ru](http://www.center-nno.ru)
3. Турсынбаева А.А. Развитие малого и среднего бизнеса как важнейший путь выхода Республики Казахстан из экономического кризиса / В сб. XI Международной научно-практической конференции «Индустриально - инновационное развитие и интеграция в экономике и образовании».- Алматы: ААЭИС, 2012.
4. Колошин А. И другие. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластера, 2012г. <http://politanaliz.ru>

## РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ: ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

*Бельчук Елена Владимировна*

*Канд.геогр.наук, профессор кафедры национальной и региональной экономики, г. Москва*

*Филатова Гульнора Фаилевна*

*Старший преподаватель кафедры национальной и региональной экономики, г. Москва*

Научный комплекс России, как совокупность различных отраслей экономики, создающих новые технологии и новые знания, до сих пор отличается мощным научно-исследовательским потенциалом. При этом для российской науки характерна низкая эффективность научно-исследовательского потенциала, которая в 5-6 раз ниже, чем в развитых странах, что во многом обусловлено сокращением финансирования отрасли в последние десятилетия, отставанием в технологическом и ресурсном обеспечении, резким снижением численности квалифицированных кадров, неразвитостью коммерциализации научных результатов [5, с. 196-197].

Одним из основных условий формирования инновационно-ориентированной экономики является наличие и развитие научного комплекса, обеспечивающего получение новых фундаментальных знаний и создание на этой основе более совершенной техники и технологии.

Россия, концентрируя 11% научных кадров мира, производит лишь 2,43% теоретических результатов в научных публикациях, где на долю российских авторов приходится только 0,74% общего числа цитат, находясь по

этим индикаторам на уровне Индии и значительно уступая Китаю, что, безусловно, свидетельствует о зависимости результативности научных исследований от их финансового и материально-технического обеспечения [3, с. 156].

Об особенностях развития научного комплекса страны в новой России свидетельствуют данные табл. 1. Последние 20 лет были отмечены сокращением числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки, более чем на 1/5, и наполовину – численности персонала, занятого этим видом работ. Это сопровождалось перераспределением научно-исследовательских организаций в сторону преобладания государственных учреждений и системы высшего образования (в 1,4 раза), а также некоммерческих организаций. Такие процессы были связаны с некоторым увеличением финансирования науки из средств федерального бюджета, увеличением доли затрат на исследования и разработки в структуре ВВП, что привело к незначительному повышению результативности исследований и разработок не только в виде выданных патентов, но и увеличении экспорта технологий за 2009-2012 гг. примерно в 1,5 раза.

Таблица 1

## Динамика развития научного комплекса России в 1992-2012 гг.\*

| Показатели научной деятельности  | 1992    | 2012   | 2012 г. к 1992 г., в % |
|--|---------|--------|------------------------|
| Число организаций, выполнявших исследования и разработки                                   | 4555    | 3566   | 78,3                   |
| Численность персонала, всего человек:  | 1532618 | 726318 | 47,4                   |
| в том числе:   |         |        |                        |
| исследователи  | 804043  | 372620 | 46,3                   |
| техники  | 180687  | 58905  | 32,6                   |
| вспомогательный персонал   | 382187  | 175790 | 46,0                   |
| прочий персонал  | 165701  | 119003 | 71,8                   |
| Финансирование науки из средств федерального бюджета (в % к расходам федерального бюджета) | 2,43    | 2,76   | 113,6                  |
| Внутренние затраты на исследования и разработки (в % к ВВП)                                | 0,74    | 1,12   | 1,5                    |
| Результативность исследований и разработок:  |         |        |                        |
| подано патентных заявок  | 32216   | 44211  | 1,4                    |
| выдано патентов  | 27757   | 32880  | 1,2                    |

\*Источник: Российский статистический ежегодник. 2005. Стат.сб./Росстат. – М., 2005. – с. 583-585, 592-593; Российский статистический ежегодник. 2013. Стат.сб./Росстат. – М., 2013. – с. 495-497, 504-505.

Сокращение кадрового потенциала в последнее десятилетие в наибольшей степени затронуло технические, естественные и сельскохозяйственные науки. На их долю в 2000 г. приходилось 80,8% исследователей, имеющих ученую степень, в 2012 г. – уже 72,5%. При этом следует отметить численный рост исследователей в медицинских, общественных и гуманитарных науках, что обусловлено приоритетом тех или иных сфер в долгосрочной стратегии развития государства.

Отличительной особенностью научного комплекса России является крайняя неравномерность его территориальной организации на разных геопространственных уровнях и противоречивость тенденций его дальнейшего развития, обусловлено нереализованностью научно-исследовательского потенциала, деградацией материально-технической базы, снижением качества основного ресурса – квалифицированных кадров.

Наличие научного потенциала в современных условиях является фактором, который несмотря на многовариантность путей развития регионов разного геопространственного уровня способствует созданию инновационно-ориентированной территории, а его отсутствие затрудняет модернизацию хозяйственного комплекса [1, с. 29].

В последние годы происходит изменение в масштабах предмета региональных исследований и помимо тра-

диционных ареалов конкретных субъектов РФ все больший интерес вызывают макрорегионы географически-зонального уровня, объединяемых в случае необходимости в две зоны – западную и восточную [2, с. 32]. Они служили основой для разработки прогнозов на длительную перспективу еще в советские годы и позволяют выявить наиболее важные особенности развития отдельных территорий, исходя из сочетания основных ресурсов и факторов размещения производительных сил [4, с. 251].

Укрупненные районы и сейчас соответствуют главным системообразующим признакам региона, являясь частью национальной системы страны, включающей различные элементы, обеспечивающие социо-эколого-экономическое развитие территории, которые взаимосвязаны и взаимозависимы между собой, образуя определенную целостность [6, с. 103].

Распределение научного потенциала страны по зонам и укрупненным районам (табл. 2) демонстрирует незначительное усиление значимости Восточной зоны, прежде всего, в наличии организаций, выполняющих научные исследования и разработки и их кадрового обеспечения, в том числе исследователей с учеными степенями, что способствовало и возрастанию ее доли во внутренних текущих затратах на науку.

Таблица 2

## Распределение научного потенциала России по зонам и укрупненным районам в 2000-2012 гг.\* (в % к РФ)

| Укрупненные районы    | Число организаций, выполняющих НИР |             | Численность персонала, выполняющего НИР |             | Численность исследователей с ученой степенью |             | Внутренние текущие затраты на НИР |             |
|-----------------------|------------------------------------|-------------|---|-------------|--|-------------|-----------------------------------|-------------|
|                       | 2000                               | 2012        | 2000                                    | 2012        | 2000   | 2012        | 2000                              | 2012        |
| <b>Западная зона</b>  | <b>83,5</b>                        | <b>81,7</b> | <b>90,8</b>                             | <b>89,9</b> | <b>87,4</b>                                  | <b>85,0</b> | <b>90,5</b>                       | <b>90,0</b> |
| В том числе:          |                                    |             |   |             |  |             |                                   |             |
| Центральная Россия    |                                    |             |   |             |  |             |                                   |             |
| Европейский Север     | 56,8                               | 51,7        | 69,9                                    | 70,1        | 74,4   | 68,9        | 70,3                              | 72,9        |
| Урало-Поволжье        | 2,3                                | 3,3         | 0,9                                     | 0,9         | 1,2  | 1,4         | 1,1                               | 0,9         |
| Европейский Юг        | 18,3                               | 19,4        | 16,6                                    | 15,3        | 8,6  | 9,2         | 16,2                              | 13,6        |
| <b>Восточная зона</b> | <b>6,1</b>                         | <b>7,3</b>  | <b>3,4</b>                              | <b>3,6</b>  | <b>3,2</b>                                   | <b>5,5</b>  | <b>2,9</b>                        | <b>2,6</b>  |
| в том числе:          | <b>16,5</b>                        | <b>18,3</b> | <b>9,2</b>                              | <b>10,0</b> | <b>12,6</b>                                  | <b>15,0</b> | <b>9,5</b>                        | <b>10,0</b> |
| Сибирь                |                                    |             |   |             |  |             |                                   |             |
| Дальний Восток        | 12,7                               | 13,5        | 7,6                                     | 8,2         | 10,0   | 11,6        | 7,4                               | 8,2         |
|                       | 3,8                                | 4,8         | 1,6                                     | 1,8         | 2,6  | 3,4         | 2,1                               | 1,8         |

\*Рассчитано авторами по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. Стат.сб./Росстат. – М., 2013. С. 786-801.

При этом если в Сибири в целом произошли позитивные изменения по всем параметрам, то на субъектном уровне организация новых научных учреждений и увеличение численности персонала затронуло преимущественно национальные образования макрорегиона. На Дальнем Востоке развитие научной базы коснулось лишь его южной части - наиболее экономически освоенной территории, при почти полном исключении НИОКР в Магаданской области и Чукотском АО.

Несколько иная картина складывается в Западной зоне страны. На фоне снижения ее значимости по всем индикаторам, продолжается укрепление роли Центральной России в финансировании отрасли и ее кадровом потенциале. Это происходит за счет двух российских столиц и их окружения, имеющих незыблемые позиции по масштабам труда в сфере НИОКР и концентрирующих почти 3/5 (58,2%) исследователей, профессионально занимающихся научными разработками в стране.

Незначительные изменения в территориальной организации научного комплекса Западной зоны отчасти связаны с организацией новых научных учреждений в ее северных и южных регионах, увеличением там численности исследователей, имеющих ученые степени. По росту числа исследователей, имеющих ученые степени среди 59

регионов европейской части России в первом десятилетии XXI века лидерство захватили: Псковская область (увеличение составило 8,7 раза), Ставропольский край (5,3 раза), Липецкая (4,5 раза) и Пензенская (4,2 раза) области, что во многом связано с развитием сети научных учреждений, ранее не представленных на этих территориях.

Однако перераспределение затрат на исследовательские разработки продолжилось в пользу Центральной России и Сибири, где представлена академическая наука. На региональном уровне наиболее высокими затратами на одного исследователя выделяются Нижегородская, Свердловская, Новосибирская области, Приморский край, Московский регион и Санкт-Петербург.

Оптимальное соотношение расходов на фундаментальные (ФИ), прикладные исследования (ПИ) и разработки (Р) в условиях индустриальной стадии развития общества должно составлять 1: 3: 9, обеспечивающие «...наиболее полное использование результатов ФИ в сфере ПИ и результатов ПИ в сфере Р» [3, с. 150-151]. При определении пропорций для укрупненных районов России оказывается, что ни в России в целом, ни в одном из географически-зональных образований не выдерживаются подобные пропорции (табл. 3).

Таблица 3

Соотношение расходов на фундаментальные, прикладные исследования и разработки и их результативность по укрупненным районам России в 2002-2012 гг.\*

| Укрупненные районы | Соотношение расходов на виды исследований в: |             |             |          |             |             | Количество патентов на 10 тыс. чел. |             |
|--------------------|--|-------------|-------------|----------|-------------|-------------|-------------------------------------|-------------|
|                    | 2000 г.                                      |             |             | 2012 г.  |             |             | 2000г.                              | 2012г.      |
|                    | ФИ   | ПИ          | Р           | ФИ       | ПИ          | Р           |                                     |             |
| <b>Россия</b>      | <b>1</b>                                     | <b>1,23</b> | <b>5,25</b> | <b>1</b> | <b>1,19</b> | <b>3,86</b> | <b>1,27</b>                         | <b>2,35</b> |
| Центральная Россия |  |             |             |          |             |             |                                     |             |
| Европейский Север  | 1  | 1,34        | 5,92        | 1        | 1,46        | 4,47        | 1,92                                | 3,56        |
| Урало-Поволжье     | 1  | 1,04        | 1,04        | 1        | 0,52        | 0,43        | 0,37                                | 0,69        |
| Европейский Юг     | 1  | 1,73        | 1,32        | 1        | 1,16        | 8,31        | 1,21                                | 2,04        |
| Сибирь             | 1  | 2,08        | 5,07        | 1        | 1,26        | 2,35        | 0,47                                | 1,32        |
| Дальний Восток     | 1  | 0,67        | 1,76        | 1        | 0,51        | 1,66        | 0,82                                | 1,44        |
|                    | 1  | 0,19        | 0,14        | 1        | 0,53        | 0,12        | 0,58                                | 1,12        |

\*Рассчитано авторами по данным «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. Стат.сб./ Росстат. – м., 2013.

Более того, ситуация ухудшается практически повсеместно и исключением остается Урало-Поволжье, где активно проводятся научно-исследовательские работы, связанные с оборонной промышленностью.

Комплексным показателем, характеризующим состояние отечественной науки, является количество зарегистрированных патентов в расчете на 10 тыс. жителей, который подтверждает значимость развития и необходимость продолжения научных исследований в рамках Центральной России, Урало-Поволжья и академических центров Сибири и Дальнего Востока.

#### Список литературы:

1. Валинурова Л.С. Факторы, принципы и условия формирования инновационно-ориентированных территорий / Л.С. Валинурова // Инвестиции и инновации. – 2013. - № 5. – с. 28-31.
2. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Реформы и регионы: системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. – М.: ЛЕНАНД, 2012. – 1024 с.
3. Модернизация и конкурентоспособность российской экономики: Монография/Под ред. И.Р. Курнышевой и И.А. Погосова. – СПб.: Алетейя, 2010. – 366с.
4. Павленко В.Ф. Территориальное планирование в СССР. М., «Экономика», 1975. – 279 с.
5. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. – М.: Деловая литература, 2007. – 352 с.
6. Шеховцева Л.С. Системный подход к модернизации и инновационному развитию региона: стратегические цели // Балтийский регион. 2011. Выпуск 3(9), с. 98-107.

## ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ МАКРОСРЕДЫ КИТАЯ

*Беспалова Дарья Владимировна*

*Студентка 4 курса Самарского государственного экономического университета, г. Самара*

При выходе на международный рынок, в частности рынок Китая, российским фирмам необходимо изучать маркетинговую среду. Чтобы это сделать на должном уровне, необходимо, прежде всего, выделить основные факторы, влияние которых может создать определенные угрозы и проблемы для фирмы, а правильный их учет позволит выявить и использовать маркетинговые возможности.

В международном маркетинге все факторы делятся на факторы микро- и макросреды. Факторы макросреды условно можно разделить на 4 сферы: 1) политико-правовая среда; 2) экономическая среда; 3) культурная среда; 4) технологическая среда [4].

Рассмотрим влияние основных факторов на возможности ведения бизнеса с китайской стороной.

*Политико-правовая система.* КНР - характеризуется как политически стабильное социалистическое государство. Сегодня и в обозримом будущем нет прямой военной угрозы КНР со стороны больших стран (США, России, Европейского союза, Японии), которая могла бы разрушить его государственность. Китай политически активно сотрудничает с Россией, состоит совместно с ней в блоке Шанхайской организации сотрудничества. Китай не является военно-политическим союзником США, в отличие от Западной Европы, Японии и Южной Кореи, что в условиях обострившихся отношений России и США благоприятно для России. Однако, здесь Китаю важно не превратиться в главного военно-политического противника США после России и избегать превращения такого соперничества в военно-политические конфликты.

По мнению Джона Вигмора, китайская правовая система является на сегодня самой древней из "живых" правовых систем в мире, пускай и в модернизированном и "вестернизированном" виде, но имеющим в своем истоке традицию восходящую к середине 2 тысячелетия до новой эры (16 век до н.э.) [8]. Право в Китае понимается не как совокупность норм, а как философско-правовая категория, где главными считаются такие категории как гармония и справедливость [7, р. 255]. В правовой сфере Китай обладает одной из самых комфортных для бизнеса налоговых систем, налоговый пресс представляет собой четыре налога с совокупной ставкой 24,4%.

*Экономическая среда.* Китай - 1-я экономика мира по объёму ВВП (с 2014 года, до этого с 1968 года числилась Япония) [6]. Согласно Конституции КНР является социалистическим государством, однако около 70 % ВВП обеспечивается частными предприятиями. В соответствии с поправками к Конституции, принятыми в 2004 году, частная собственность является «неприкосновенной», что благоприятно для желающих вести бизнес в Китае. Однако, построение рыночной экономики осуществляется в Китае под руководством Коммунистической партии на основе пятилетних планов. В результате, экономика сохраняет свою многоукладность. При высокой доле иностранных инвестиций почти 80 % всех иностранных инвесторов в экономику КНР — это этнические китайцы (хуацяо), проживающие за рубежом. Китай лидирует в мире по многим позициям добычи полезных ископаемых (угля, железных, марганцевых, свинцово-цинковых, сурьмяных и вольфрамовых руд, а также древесины) и в значительных масштабах добывает другие (нефть, газ, редкоземельных

металлов, уран). Китай является крупнейшим в мире производителем абсолютного большинства видов промышленной продукции. Не последнюю роль в развитии Китая сыграло наличие свободных экономических зон. В настоящее время в КНР действуют 4 специальные экономические зоны (регионы) — Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, 14 зон свободной (беспошлинной) торговли, 53 зоны высоких и новых технологий (в том числе крупную и современную собственную «силиконовую долину»), более 70 научно-технических зон для специалистов, получивших образование за границей, 38 зон переработки продукции, ориентированной на экспорт.

Закрытая финансовая система пока защищает китайские рынки от атак финансовых спекулянтов. Однако, наиболее уязвимой точкой Китая остается либеральная финансовая система Гонконга [5]. В случае нарастания политической и административной нестабильности в Гонконге, что начинает происходить сейчас в связи с «революцией зонтиков», иностранные инвесторы могут отреагировать уходом капитала, что заставит Китай в интересах собственной безопасности использовать свои валютные резервы для поддержания стабильности Гонконга. 21 июля 2005 Китай отказался от привязки юаня к доллару и поднял курс национальной валюты на 2 %. Курс юаня теперь определяется исходя из его отношения к бивалютной корзине (на 05.07.2014 года курс составлял 6,21 юаня за 1 доллар США). По мнению китайских экспертов, привязка к корзине валют сделает курс юаня более чутким к мировой экономической конъюнктуре, но при этом не создаст угрозы устойчивости финансовой системы страны [3].

Риском также является доминирование государственных банков в финансировании экономики снижает эффективность инвестиций и несет риски увеличения размера «плохих» кредитов. Выход — в капитализации сбережений населения за счет расширения сферы деятельности частных и иностранных банков и постепенной приватизации государственных банков при законодательном гарантировании вкладов населения в частных банках [2, с. 29].

Одной из макроэкономических проблем является склонность населения Китая к сбережениям, а не к потреблению, что составляет стратегическую угрозу китайской экономике. В условиях вялого потребительского спроса даже расширение производственного спроса (как следствия банковской приватизации и роста капитализации сбережений) может не дать нужного макроэкономического эффекта. Китай сталкивается с вызовом, требующим изменения психологии экономического поведения населения. Такое изменение возможно по мере роста общественной уверенности в сохранении собственности и стабильности социального будущего. Здесь требуется одновременно законодательная и пропагандистско-воспитательная работа, нацеливающая людей на увеличение текущего потребления и облегчающая им доступ к кредитам на покупку товаров отложенного спроса.

*Культурная среда.* Наиболее широкой областью исследования в международном маркетинге является социокультурная среда в стране. К числу основных элементов социокультурной среды Китая можно отнести: 1) язык

(официальным языком является китайский, но и английский язык, являющийся языком международного бизнеса, довольно распространен); 2) символы: (жесты, слова, объекты, изображения, связанные с определенными представлениями или условностями, цветовые и стилевые сочетания, речевые обороты, особенности одежды и поведения); 3) религия (традиционно в китайской религии и философии сплетаются конфуцианство, даосизм и буддизм); 4) образование. (в 2008 г. в Китае было в целом введено бесплатное всеобщее и обязательное 9-летнее образование, а высшее образование в Китае сейчас платное).

*Технологическая среда.* Если во внутреннем маркетинге допустимо рассматривать научно-технические достижения как техническую или научно-техническую среду, так как их появление рано или поздно будет связано с другими звеньями технологической цепи, то для международного маркетинга они интересны в законченном виде, т.е. в виде технологии. Китай активно занимается трансфером технологий, «обратным инжинирингом», но сейчас китайское производство стремительно поднимается вверх по шкале добавленной стоимости, в КНР начинают производить все более сложные товары, многие из которых предназначены именно для китайского рынка, а значит, большая часть исследовательских работ должна осуществляться в непосредственной близости от производства. В октябре 2010 года китайские власти сформулировали план развития КНР на 12-ю пятилетку, с 2011-го по 2015 год. В нем приоритет отдавался развитию семи стратегических отраслей, которые в идеале должны полностью поменять структуру экономики Китая. Это — технологии «чистой» энергетики; новое поколение телекоммуникационного оборудования; биотехнологии; высокотехнологичное оборудование; новая энергетика; новые материалы; гибридные и электрические автомобили [1, с. 30]. В настоящее время в Китае насчитывается

120 зон освоения новых и высоких технологий различного уровня, среди них 53 государственного назначения.

Следует также отметить, что, осуществляя предпринимательскую деятельность на зарубежных рынках, фирма не может оказывать непосредственное влияние на отдельные факторы, определяющие макросреду международного маркетинга. Она способна лишь изучать результаты такого анализа в своей маркетинговой деятельности, без анализа и учета которых невозможна эффективная внешнеэкономическая деятельность в Китае.

#### Список литературы:

1. Завадский М. Первоначальное накопление технологий // Эксперт. – 2012. - №12 (795). – с.30-33.
2. Китай: угрозы, риски, вызовы развитию / Под ред. В. Михеева, М.: Московский центр Карнеги, 2005. - 648 с.
3. Ли Теин Теория и практика экономических реформ в КНР. М.: ИДВ РАН, 2000. – 128 с.
4. Нагапетьянц Р.Н. Особенности изучения маркетинговой среды при выходе на международные рынки// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. - №2. – с. 57-65.
5. Цзян Фэн Государственное регулирование внешней торговли Китая: Дисс...Канд.эконом. наук. – Москва, 2014. - 185 с.
6. CIA — The World Factbook — Country Comparison:: National product // <http://www.nationsencyclopedia.com/WorldStats/CIA-National-product-real-growth-rate.html>
7. Loewe M. The laws of 186 BCE // Loewe M., Nylan M. China's Early Empires. - N.Y.: Cambridge University Press, 2010. - 650 p.
8. Wigmore J.H. The panorama of the world's legal systems. In 3 vol1. - Chicago: Northwestern University School of Law, 1928, 1936.

## ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

*Булатова Вера Борисовна*

*К.э.н, доцент каф. «Финансы и кредит» Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ*

*Куклина Саяна Кимовна*

*К.э.н, доцент каф. «Финансы и кредит» Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ*

Перспективы развития российской экономики во многом зависят от выработки эффективного механизма привлечения и использования средств на нужды экономического развития.

В современных условиях российской экономики центр тяжести социально-экономических преобразований фактически перенесен на регионы. За последние годы многие функции финансового обеспечения территориальных социально-экономических процессов перешли в компетенцию региональных властей. При этом объем законодательно закрепленных за регионами налогов не соответствует их расходным обязательствам. Лишь около 25 % суммарных доходов государства (налоги и таможенные пошлины) приходится на долю территорий (субъектов Федерации и муниципальных образований) [4].

Продолжающиеся процессы децентрализации расходных обязательств при последовательной концентрации налоговых полномочий на федеральном уровне неизбежно снижают уровень бюджетной обеспеченности регионов.

Динамика совокупного дефицита регионов РФ в 2014-2016 годах представлена в таблице 1.

Несмотря на то, что основной массив бюджетного дефицита субъектов РФ, по оценкам отечественных экспертов, приходится на сравнительно небольшое количество регионов, для двух третей из них оптимальной и, более того единственно возможной политикой становится реализация стратегии минимизации убытков [1]. Данное положение усугубляется запланированным снижением уровня дефицита.

Происходящие кризисные явления имеют значительные региональные особенности и отличия, выраженные в глубине негативных экономических процессов, уровне жизни населения, структурных диспропорциях. Причем эти процессы продолжают усугубляться, и как следствие имеет место глубокая и многогранная асимметрия.

Таблица 1.

Данные о совокупном дефиците регионов РФ в 2014-2016 годах, тыс. руб.

|  | 2014 год       | 2015 год       | 2016 год       | Всего в 2014-2016 гг. |
|--|----------------|----------------|----------------|-----------------------|
| Совокупный дефицит бюджетов субъектов РФ | - 683618983,68 | - 585119011,72 | - 532103927,20 | - 1800841922,60       |

Источник: [1].

Основываясь на концептуальных положениях устойчивого развития, как отмечает Садыкова Э.Ж., государственное регулирование территориальным развитием должно применяться, прежде всего, к регионам, имеющим определенные трудности в решении экономических задач, связанных с установленным регламентированным характером ведения хозяйственной деятельности [5].

В настоящее время низкая бюджетная обеспеченность не позволяет российским регионам выстраивать эффективную экономическую политику, направленную на развитие потенциала своих территорий.

Для проведения финансовой политики в регионе и обеспечения администрации необходимыми финансовыми ресурсами, как известно, можно использовать инструментарий двух дополняющих друг друга методов: бюджетной (фискальной) и кредитной политики. Бюджетные (фискальные) методы регулирования предполагают покрытие дефицита за счет роста основных доходных источников бюджета, в том числе за счет увеличения ставок местных налогов, введения новых налоговых сборов, роста их собираемости, продажи государственной собственности, а так же за счет сокращения бюджетных расходов. Однако использование этих методов далеко не всегда позволяет полностью достичь необходимого результата и обеспечить экономическое развитие региона. Более того, в современных российских условиях использование части этих методов не всегда возможно. Так, например, увеличение налоговой нагрузки подавляет и без того низкую экономическую активность, а сокращение бюджетных расходов и переложение бремени по содержанию ряда объектов на частных лиц - ухудшает функционирование региональной инфраструктуры, одновременно усиливая социальную напряженность.

Кредитные методы финансового регулирования на уровне региона подразумевают широкое привлечение заемных средств из различного круга источников. Одним из эффективных методов кредитной политики является механизм долгового финансирования. Именно в условиях расширения круга функциональных полномочий регионов наиболее актуальным становится использование инструментов финансового рынка.

В настоящее время рынок ценных бумаг, в том числе долговых обязательств, в силу специфичности используемых инструментов (ценных бумаг) и ряда преимуществ, ими обеспечиваемых, таких как свободная обращаемость, достаточно высокая способность перехода прав собственности, ликвидность долга, низкие издержки выпуска и т.д. является перспективным инструментом в финансовой системе любого региона. При этом степень его развития во многом определяет экономическое благосостояние территории.

Основным объектом рынка долговых обязательств региональных администраций выступают отношения займа у широкого круга экономических субъектов, осу-

ществляемые на условиях срочности, платности, возвратности, удостоверяемые с помощью специальных ценных бумаг - долговых обязательств или облигаций, которые дают право их владельцу на получение от эмитента в будущем (в определенный момент времени) переданной ему суммы основного долга с заранее оговоренным процентом. При этом данные инструменты могут служить методом свободной купли-продажи на открытом рынке.

Основные преимущества привлечения средств на рынке ценных бумаг для региональных эмитентов заключаются в возможности гибкого манипулирования объемами и сроками привлечения ресурсов, самостоятельного определения стоимости заемных средств, а также в получении дополнительной прибыли от ценового арбитража. Все это позволяет существенно экономить средства на обслуживание регионального долга, продлевать время привлечения ресурсов и в целом рефинансировать долг. Кроме того, одним из преимуществ облигационных займов является возможность финансирования целевых инвестиционных проектов, что затруднено реализовать за счет более краткосрочных кредитов.

При организации заимствований регионом необходимо учитывать не только собственные потребности и цели, но и экономическую заинтересованность потенциальных инвесторов, а также особенности функционирования рынка долговых обязательств.

В условиях дефицита инвестиций стагнация рынка муниципальных и региональных заимствований объективно сокращает возможности для развития территориальной инфраструктуры, характеризующейся высокой степенью изношенности и как следствие аварийности. К настоящему времени износ коммунальной инфраструктуры составляет более 60%, причем около четверти основных фондов полностью отслужили свой срок. Возросло количество аварий (примерно в 5 раз), и как следствие объем аварийно-восстановительных работ, затраты на проведение которых в 2,5-3 раза выше, чем затраты на плановый ремонт.

В условиях неразвитости отечественного института концессии, неотработанности механизмов прямых инвестиций в коммунальный сектор, учитывая при этом огромную потребность в инвестиционных ресурсах, особенно актуальным является развитие рынка долгового финансирования инфраструктурных объектов.

Отсутствие четких правил тарифного регулирования локальных монополий, неурегулированность принципов тарифной политики практически блокирует частные инвестиции в сектор коммунальной инфраструктуры. В такой ситуации наличие прямых субфедеральных (муниципальных) гарантий по займам, предназначенным на финансирование инфраструктурных проектов, представляется крайне необходимым. В рамках реализации данного механизма одновременно обеспечивается и заинтересованность территориальных органов власти в установлении

тарифов для коммунальных предприятий на уровне, обеспечивающем возврат инвестиций.

Преодоление рисков, связанных с тарифной политикой, обеспечивает и прямое кредитование локальных монополий территориальными администрациями, которое опять же может частично покрываться за счет заимствований муниципалитетов и регионов на финансовом рынке.

Привлекательность региональных облигационных заимствований для инвесторов заключается в их доступности; доходности зачастую превышающую доходность банковских вкладов; надежности по сравнению с корпоративными ценными бумагами (поскольку облигации займа обеспечиваются статусом администрации и активами региона); в заранее известной величине дохода, даты и гарантий его получения; льготном налогообложении как для юридических, так и для физических лиц.

Однако полноценная реализация механизма субфедерального заимствования в определенной мере усложняется под влиянием негативных экономических явлений, в том числе и внешнего характера:

- переносятся сроки реализации региональных инвестиционных проектов, сокращается количество новых региональных проектов;

- появляются проблемы финансирования региональных инвестиционных проектов за счет государственных средств (возрастают сложности привлечения заемного капитала для общественных нужд, снижается интерес инвесторов к реализации региональных проектов и т.п.);

- усложняется процесс обслуживания и погашения ранее взятых региональных долговых обязательств (появляются дополнительные проблемы в условиях прогнозируемого роста региональных бюджетных дефицитов, снижается ликвидность на рынках заемных средств при одновременном повышении стоимости заемных ресурсов, привлекаемых для финансирования региональных инвестиционных проектов и т.д.) [3].

Кроме того, несмотря на перспективность и значительный интерес со стороны инвесторов эмитенты данных ценных бумаг в ряде случаев не являются компетентными в вопросах эмиссии, определении целесообразности займов и управления ими. Концепции управления долгом отсутствует у большинства субъектов Федерации.

Важнейшими ограничениями развития рынка субфедеральных и муниципальных заимствований выступают институциональные факторы и в первую очередь - непроработанность процедуры взыскания задолженности региональных и местных органов власти в пользу кредиторов. Вследствие подобной практики Министерство финансов России официально перестало рассматривать гарантии субъектов Федерации в качестве удовлетворительного обеспечения кредитов, предоставляемых в рамках программ инвестиционного финансирования из федерального бюджета, хотя в качестве подобного обеспечения продолжают приниматься банковские гарантии.

В государственном долге субъектов РФ по состоянию на 1 января 2014 г. основную долю занимали банковские кредиты (порядка 40 %). При этом около 26 % долга составляли долговые ценные бумаги [2]. Тем самым, наблюдаемый у некоторых регионов профицит территориальных бюджетов во многом носит вынужденный характер. Регионы погашают накопленную задолженность, но не могут привлечь новые займы. В ряде случаев новые

займы лишь отражают нерыночную реструктуризацию ранее сделанных заимствований. Несмотря на продолжающиеся процессы урегулирования просроченной задолженности группой субъектов Федерации, фактическая правовая незащищенность прав кредиторов блокирует возможность новых, потенциально эффективных заимствований.

Так, несмотря на рост рынка субфедеральных облигаций в 2013 году (на 13,4 %) в общем объеме рынка рублевых облигаций, они составляли 5,6 %, а на начало 2014 года около 5,3 % [2]. Это объясняется относительно небольшим количеством субъектов РФ, использующих для финансирования субфедеральные облигации, а также отсутствием среди них крупных регионов и значительных объемов заимствований.

В такой ситуации первоочередной задачей является конкретизация условий реализации прав кредиторов муниципалитетов и регионов. Целесообразным представляется законодательное закрепление на федеральном и региональном уровне четкого порядка урегулирования долговых обязательств соответственно субъектов Федерации и муниципальных образований, испытывающих финансовые трудности. Кроме того, важным фактором повышения привлекательности рынка субфедеральных долговых облигаций должно стать устранение рисков, связанных с недостаточной эффективностью системы межбюджетных отношений.

В настоящее время на региональные и особенно местные бюджеты федеральными указами возложены многочисленные социальные обязательства, порой не обеспеченные источниками финансирования. В результате широкое распространение получили судебные иски к региональным и местным органам власти с последующим списанием средств с бюджетных счетов по исполнительным листам, что объективно подрывает их кредитоспособность.

Существующая нестабильность доходных источников поступлений территориальных бюджетов, когда около 80% налоговых доходов формируется преимущественно за счет нормативов отчислений от федеральных налогов, является значимым фактором, снижающим их кредитоспособность.

Итак, с учетом изложенного в процессе текущего управления государственным долгом субъекта РФ и муниципального долгом должна происходить выработка экономически обоснованного соотношения между потребностями региона в дополнительных финансовых ресурсах и затратами по их привлечению, а также оптимизация обслуживания и погашения субфедерального и муниципального долга.

Кроме того, для эффективной организации заимствований должны быть определены реальные цели развития региональной экономики, выделены отраслевые приоритеты и создана концепция экономического развития на ближайшую перспективу, где должен быть определен необходимый объем финансовых ресурсов, составлен план финансирования программы с учетом прогнозируемых изменений в экономике.

Необходимо установить перечень направлений финансирования по видам деятельности. Система управления субфедеральным (муниципальным) долгом должна быть ориентирована, прежде всего, на обслуживание стратегических инвестиционных проектов, а представители региональной власти должны выступать координатором и

гарантом производственных инвестиций в рамках выработанной стратегии экономического развития региона.

Список литературы:

1. Динамика бюджетного дефицита субъектов РФ в 2014-2016 годах в контексте «майских указов» Президента. Экспертно-аналитический доклад / Центр политической информации. URL: [http://www.politinfo.ru/images/data/gallery/0\\_8951\\_byudzhetrov\\_sub\\_ektov\\_v\\_kontekste\\_mayskih\\_ukazov.pdf](http://www.politinfo.ru/images/data/gallery/0_8951_byudzhetrov_sub_ektov_v_kontekste_mayskih_ukazov.pdf).
2. Ермак А. Рынок субфедеральных облигаций: основные итоги 2013 года и перспективы // Рынок ценных бумаг. 2014. № 2. URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2014-02/256268/>
3. Жалсараева Е.А., Булатова В.Б. Стимулирование инвестиционной привлекательности региона с учетом экологического фактора // Вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления. 2013. № 4(43). С. 137-146.
4. Колодина Е.А. Трансформация региональной экономической политики на примере Иркутской области // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 4 (96). С. 73.
5. Садыкова Э.Ж. Регулирование устойчивого развития региональной экономической системы с экологической регламентацией: дисс. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Э.Ж. Садыкова. – Улан-Удэ, 2010. – 352 с.

## ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**Бутова Т.В.**

*к.э.н., доц. Заместитель декана факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва*

**Кривцова М.К.**

*Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва*

**Свиридова Е.С.**

*Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва*

Из трех крупнейших российских объединений бизнеса, имеющих доступ к высшим институтам государственной власти (Президент и Правительство РФ) самым влиятельным и наиболее последовательным в своей политике является РСПП. Его участники – это отраслевые объединения и отдельные предприятия крупного российского бизнеса, в том числе и сырьевого.

РСПП активно поддерживает и реализует государственную программу частно-государственного партнерства, выступает за социально ответственный бизнес и социальный консенсус. Причем политика РСПП, очевидно, макрокорпоративистская, т.к. союз претендует на монополию представительства интересов всего российского бизнеса в отношениях с государственной властью и институтами гражданского общества. Однако, хотя РСПП декларирует свою заинтересованность в развитии различных корпоративистских связей и институтов, будь то трехсторонние комиссии различных уровней или же отношения с общественными организациями без государственного посредничества, магистральным направлением деятельности для РСПП остается двусторонний диалог с властью.

Несмотря на то что РПСС позиционирует себя как объединение «работодателей всех уровней, руководителей крупных, средних и малых компаний всех регионов России, отраслевых союзов и корпоративных ассоциаций», в пространстве политического представительства существуют и две другие значимые ассоциации бизнеса. Они созданы при непосредственном участии и под патронажем российской государственной власти (Президента и Правительства РФ) специально как институты представительства интересов определенных кругов бизнеса, обрат-

ной связи и в некоторых отношениях инкорпорации – «Деловая Россия» и «ОПОРА России» (далее – ОПОРА)[3]. Эти две общественные организации выражают интересы так называемого «неолигархического» бизнеса, в некоторых отношениях даже противостоят последнему. Так, «Деловая Россия» – это ассоциация крупного несырьевого и среднего бизнеса, которая позиционирует себя как независимая политическая и экономическая сила. В свою очередь ОПОРА представляет собой объединение малого и среднего бизнеса, деятельность которого направлена на решение задач прикладного характера.

Можно согласиться с мнением российских исследователей о том, что многие реформы в начале XXI века проходили при непосредственном участии именно функционеров «Деловой России» и ОПОРЫ и лоббировании их интересов.

Сегодня и РСПП, и «Деловая Россия», и ОПОРА имеют широкую социальную базу, агрегируют и артикулируют интересы бизнеса. Однако, по сути, это корпоративистские и этатистские организации, т.к. они созданы и функционируют при непосредственной организационной и информационной поддержке государственной власти, а также во многих аспектах являются монопольными представителями интересов определенных экономических кругов и даже обладают статусом инкорпорации. Их взаимодействие с государственной властью происходит в «режиме консультаций», а не конфликта, что делает эти организации неотъемлемой частью системы российского корпоративизма.

Важно отметить, что корпоративистская модель отношений государственной власти и бизнеса в России получила некоторые институциональные очертания: Совет

по предпринимательству при Правительстве РФ, куда входили представители РСПП, «Деловой России» и ОПОРА, регулярные встречи членов Бюро правления РСПП с В.В. Путиным.

Несмотря на то что эта модель взаимодействия основных контрагентов имела корпоративистские корни, она не приобрела устойчивые формы.

Можно согласиться с А. Зудиным, который настаивает на том, что «ниша представительства бизнеса в федеральном центре была сознательно разделена “сверху” между ведущими ассоциациями, две из которых были созданы при содействии Кремля: “Деловая Россия” и ОПОРА (Объединение предпринимательских обществ России)» [2, с. 162]. Между ними существует пространство для потенциального конфликта, что снижает шансы на их объединение. Поэтому до сих пор все попытки бизнеса консолидироваться и выступить единой политической силой терпели неудачи.

Можно утверждать, что российский корпоративизм имеет непрочные горизонтальные связи, он государствоцентричен. В политической сфере государство является ведущим и устанавливающим правила игроком, главным агентом модернизации, который, как считает глава РСПП А. Шохин, сохраняет контроль (прямой и косвенный) над 75 % российской экономики [4, с. 292].

Все вышесказанное позволяет нам сделать вывод том, что в современной России происходит становление особой корпоративистской модели взаимодействия государственной власти и бизнеса, которая призвана как обеспечить российскую политическую систему механизмами функционального представительства интересов и обратной связи с экономическими контрагентами, так и служить целям сохранения сложившегося политического режима «управляемой демократии».

Можно назвать ряд отличительных особенностей российского корпоративизма:

- 1) он государствоцентричен;
- 2) он построен на принципах вертикального («зонтичного») контракта, т.к. контрагент государственной власти выступает не с позиции единства основных сил, а представлен несколькими центрами политического представительства интересов бизнеса, которые до сих пор не выработали действенных механизмов сотрудничества и признания лидерства;
- 3) российский корпоративизм не имеет прочной нормативно установленной институциональной базы, что делает его латентным, недоступным для общественно-политического контроля и конструктивной общественной критики;
- 4) неустойчивость институциональной основы делает российский корпоративизм зависимым от колебаний политической конъюнктуры. Он реализуется как система избирательного доступа лояльных государственной власти ассоциаций бизнеса к процессу разработки, принятия и реализации тех политических решений, которые органы государственной власти готовы выносить на обсуждение в формате согласования с бизнесом;
- 5) российский корпоративизм нельзя признать либеральным, хотя существуют ассоциации бизнеса и на всех уровнях власти действуют трипартистские органы – трехсторонние комиссии. В действительности он является двусторонним, причем представители бизнес-сообщества свою политику солидаризуют с позицией государственной власти.

На наш взгляд, государственной власти и бизнесу с помощью институтов корпоративистского взаимодействия удалось решить важнейший вопрос – сохранение достигнутых позиций и статусов и извлечение из них максимальных выгод, как политических, так и экономических. Однако поставленные в послекризисный период задачи модернизации, как нам представляется, станут серьезным испытанием на прочность и эффективность российской системы корпоративизма.

Плюралистическая модель предполагает наличие большого разнообразия групп интересов, отношения которых построены на основе конкурентной модели. Государство в данных взаимоотношениях в основном играет роль независимого арбитра, который гарантирует социальную справедливость и соблюдение законов [1, с.15]. Данная модель методологически исходит из того, что общественная система и её части находятся в координационной зависимости. Многообразие политических идей и организационных форм исключает господствующую роль какой-то одной части целостной системы.

Взаимоотношение бизнеса и государства в плюралистической модели в основном приобретают форму сделок между властью и частным бизнесом. Несмотря на то, что модель плюрализма не исключает существование организаций, представляющих коллективные интересы различных групп бизнеса, членство в данных организациях является решением самих корпораций. Власть бизнес-ассоциаций в плюралистической модели строго ограничена ее членами, которые могут в любой момент покинуть данную ассоциацию (если они не согласны с принимаемым ею решением), тем самым, сократив ее доходы и снизив доверие представлять интересы бизнеса в целом. Таким образом, ассоциации бизнеса практически не обладают властью совершать действия, которые способны ограничивать их членов. Поэтому зачастую между бизнес-ассоциациями возникает конкуренция за право представлять интересы частного бизнеса.

В плюралистической модели господствует позитивное отношение к лоббистской деятельности. В ней группы интересов рассматриваются как посредники между управляемыми и управляющими. Решения принимаются в рамках сложного процесса торга и взаимодействия свободных от взаимных обязательств заинтересованных групп и государства, что обеспечивает учет мнений и интересов значительного числа лоббистских групп.

#### Список литературы:

1. Семкина О.С., Сираджинов Р.Ж. Особенности внедрения инноваций в муниципальной практике. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 4. С. 15.
2. Зудин А. Государство и бизнес в России: эволюция модели взаимоотношений // Неприкосновенный запас. 2013 – 162 с.
3. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» // <http://www.deloros.ru> Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» // <http://www.opora.ru>
4. РСПП и цивилизованный лоббизм Сборник выступлений и докладов Президента РСПП А.Н.Шохина М.: Изд. дом РСПП, 2012 г. - 292 с.

## РОЛЬ ОЦЕНОЧНЫХ МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ В СОЗДАНИИ РЕЙТИНГА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

*Чеботарева Галина Сергеевна*

*Аспирант кафедры «Банковского и инвестиционного менеджмента», ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург*

Известно, что электроэнергетика является одной из важнейших отраслей экономики и оказывает многосторонне и глубокое воздействие на социально – экономическое развитие общества и окружающую среду. Это обуславливается высокой значимостью производимой продукции – электрической энергии и тепла, которые непосредственно влияют на конкурентоспособность промышленных корпораций и уровень комфорта домашних хозяйств [2, с. 87].

Следует отметить, что процесс развития электроэнергетики, как правило, сопровождается специфическими для энергобизнеса инвестиционными рисками, связанными с технической надежностью и капиталоемкостью проектов [2, с. 87]. Однако одновременно с оценкой инвестиционных рисков важно анализировать и состояние каждой из энергетических компаний с позиции фондового рынка.

В число энергетических компаний после реформирования РАО «ЕЭС России» в середине 2000-х гг. входят: территориальные генерирующие компании (ТГК), оптовые генерирующие компании (ОГК), ФГУП «Росэнергоатом», ОАО «РусГидро», а также ряд независимых компаний и прочих производителей энергии [1, с. 20].

Из всего многообразия показателей, оценивающих позиционирование энергогенерирующих компаний (ЭГК) на фондовом рынке, были выбраны следующие:

- Величина прибыли/убытка на акцию (*EPS*);
- Показатель корреляции доходности рынка и акций ЭГК ( $\beta$ );
- Цена *last* и ее динамика за месяц и год;
- Оценочные мультипликаторы: рыночная капитализация компании и прибыль (*P/E*);
- Рыночная капитализация и величина денежного потока (*P/CF*);
- Рыночная капитализация и балансовая стоимость активов компании (*P/BV*);
- Стоимость компании и выручка (*EV/S*);
- Стоимость компании и операционная прибыль до уплаты процентов, налогов, отчисления амортизации (*EV/EBITDA*).

Преимущество значения прибыли (*E*) перед величиной выручки (*S*) для инвестора состоит в том, что выручка – это общий оборот компании, совокупный объем средств, поступивший на ее расчетный счет. Только чистая прибыль (выручка за минусом всех расходов) является источником возврата вложенных средств и способна отобразить объем будущего дохода инвестора [71].

При расчете стоимости компании учитываются рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций, значения долговых обязательств, доли меньшинства, инвестирования в ассоциированные компании, денежных средств и эквивалентов (в соответствии с данными консолидированного баланса ЭГК).

По ряду причин несколько компаний прекратили обращение своих акций на рынке (ООО «Лукойл-Эко-энерго» (ранее ТГК-8), ОАО «Фортум» (ТГК-10), ТГК-11, ОАО «Енисейская территориальная генерирующая компания (ТГК-13)», ОГК-1 и Интер РАО). Поэтому анализ энергетики в целом и конкуренции между компаниями на фондовом рынке производится на основе соответствующих данных среди 14 участников. Все показатели представлены в таблице 1.

*Величина прибыли/убытка на акцию (EPS)* показывает, сколько прибыли получит инвестор с каждого вложенного рубля в акционерный капитал ЭГК. Особенно важен этот показатель в тех случаях, когда компания не выплачивает дивиденды или делает это редко. Энергетическая отрасль подходит под данное определение, так как по статистике большинство из компаний выплачивали дивиденды последний раз по итогам 2007 года.

Наибольший показатель *EPS* по отрасли принадлежит ОАО «Э.ОН Россия» (0,29 тыс. руб.), наименьший – ТГК-1 (0,0015 тыс. руб.). Больше половины компаний вели убыток на акцию.

*Коэффициент  $\beta$*  используется в оценке инвестиционной привлекательности ЭГК для анализа корреляции доходности рынка и акций компании. При принятии решения необходимо учитывать следующие значения коэффициента  $\beta$ :

- $\beta \geq 1$  – активы являются высокорискованными в соотношении с рынком;
- $\beta \leq 1$  – риск активов значительно ниже;
- $\beta \leq 0$  – акции являются наилучшими для включения в портфель ЦБ.

Отрицательное значение коэффициента  $\beta$  наблюдается только у одной компании ОАО «Волжская ТГК» (-0,32), у шести компаний значение коэффициента ниже 0,5 и только у двух компаний активы самые рискованные ( $\beta \geq 1$ ).

*Цена last* – это цена последней сделки, совершенной на рынке. Как правило, при покупке акций необходимо всегда ориентироваться на значение данного показателя. Так как именно он отражает реальное положение дел на рынке. Для инвестора важным является не сам абсолютный показатель, а его изменение за период. Обычно рассматриваются значения за месяц и год.

Наилучше тенденции за месяц показала компания ОАО «Кузбассэнерго» (+8,42%), еще три компании показали незначительный рост, остальные – падение в пределах 16-17%.

За год картина изменилась: наибольший прирост показала ЭГК ТГК-14 (+26,12%, ее рост за месяц составил 0,06%). ОАО «Кузбассэнерго» за год упала на 43,86% - это один из худших результатов отрасли (наряду с ТГК-2 - 45,11%). Падение котировок прочих компаний за год прошло в пределах 37%.

Таблица 1 (начало).

Значения оценочных мультипликаторов и прочих рыночных показателей энергетических компаний за 2013 год

| Перечень ЭГК   | Прибыль / Убыток (Е), тыс. руб. | Выручка (S), тыс. руб. | Денежный поток (CF), тыс. руб. | Балансовая стоимость активов (BV), тыс. руб. | ЕБИТДА, тыс. руб. | Стоимость компании (EV), тыс. руб. | Капитализация (P), млрд. руб. | Ур-нь ликвидности |
|----------------|---------------------------------|------------------------|--------------------------------|--|-------------------|------------------------------------|-------------------------------|-------------------|
| ТГК-1          | 6241890                         | 62483802               | 344430                         | 90769380                                     | 8117878           | 90254712                           | 26,35                         | Н                 |
| ТГК-2          | -4512408                        | 31993739               | 108709                         | 16587810                                     | -5480000          | 31913741                           | 1,71                          | Н                 |
| Мос-энерго     | 6316000                         | 157139000              | -12940000                      | 205636000                                    | 8014000           | 89545000                           | 40,33                         | С                 |
| Квадра         | -5889454                        | 39868555               | -151515                        | 30884216                                     | -7138894          | 20628612                           | 5,25                          | Н                 |
| ТГК-5          | -1591563                        | 26148197               | -5751848                       | 25548784                                     | -1559991          | -4595751                           | 3,20                          | Н                 |
| ТГК-6          | -378122                         | 27793997               | -7550894                       | 30000587                                     | -282508           | 25298321                           | 5,40                          | Н                 |
| Волжская ТГК   | 1041441                         | 63274428               | -2147104                       | 53712799                                     | 1722878           | 83181475                           | 52,03                         | Н                 |
| ТГК-9          | -1857430                        | 14241732               | -1055303                       | 32733447                                     | -1514662          | 29177024                           | 23,10                         | Н                 |
| Кузбасс-энерго | -1925000                        | 31150000               | 381000                         | 29251000                                     | -1738000          | 25319000                           | 3,64                          | Н                 |
| ТГК-14         | -708937                         | 8587494                | 186076                         | 3679657                                      | -855495           | 9519035                            | 2,15                          | Н                 |
| ОГК-2          | 3023373                         | 104213387              | 3401228                        | 108744252                                    | 3953331           | 65997287                           | 30,44                         | С                 |
| Э.ОН Россия    | 18255203                        | 75023210               | -4710776                       | 122873441                                    | 22824275          | 166294635                          | 161,38                        | С                 |
| Энел Россия    | 5552902                         | 66545961               | 613490                         | 75540768                                     | 7039651           | 87704401                           | 40,73                         | Н                 |
| «Рус-Гидро»    | -25539000                       | 94207000               | -7557000                       | 538395000                                    | -18058000         | 457753000                          | 175,34                        | В                 |

Таблица 1 (окончание).

Значения оценочных мультипликаторов и прочих рыночных показателей энергетических компаний за 2013 год

| Перечень ЭГК   | Дивиденды, руб. | EPS, тыс. руб. | Коэффициент $\beta$ | Цена last |               |               | Оценочные мультипликаторы |           |        |      |       |
|----------------|-----------------|----------------|---------------------|-----------|---------------|---------------|---------------------------|-----------|--------|------|-------|
|                |                 |                |                     | last      | Изм-е мес., % | Изм-е год., % | P/E                       | EV/EBITDA | P/CF   | P/BV | EV/S  |
|                |                 |                |                     |           |               |               |                           |           |        |      |       |
| ТГК-1          | < 0,01          | 0,0015         | 0,59                | 0,0068    | -0,74         | 0,46          | 4,22                      | 11,12     | 76,50  | 0,29 | 1,44  |
| ТГК-2          | 2,05            | -0,0031        | 0,36                | 0,0012    | -16,12        | -45,11        | -0,38                     | -5,82     | 15,73  | 0,10 | 1,00  |
| Мосэнерго      | 0,03            | 0,1600         | 0,89                | 1,00      | -7,89         | -25,49        | 6,39                      | 11,17     | -3,12  | 0,20 | 0,57  |
| Квадра         | < 0,01          | -0,0031        | 0,34                | 0,0028    | -13,07        | -35,15        | -0,89                     | -2,89     | -34,65 | 0,17 | 0,52  |
| ТГК-5          | < 0,01          | 0,001295       | 0,47                | 0,0026    | -11,00        | -32,80        | -2,01                     | 2,95      | -0,56  | 0,13 | -0,18 |
| ТГК-6          | < 0,01          | 0,00020        | 1,04                | 0,0029    | -9,51         | -23,36        | -14,28                    | -89,55    | -0,72  | 0,18 | 0,91  |
| Волжская ТГК   | < 0,01          | 0,0350         | -0,32               | 1,73      | -1,48         | 4,29          | 49,96                     | 48,28     | -24,23 | 0,97 | 1,31  |
| ТГК-9          | < 0,01          | 0,000236       | 0,15                | 0,0029    | -1,91         | -2,23         | -12,44                    | -19,26    | -21,89 | 0,71 | 2,05  |
| Кузбасс-энерго | < 0,01          | -0,0270        | 0,10                | 0,0522    | 8,42          | -43,86        | -1,89                     | -14,57    | 9,55   | 0,12 | 0,81  |
| ТГК-14         | 2,55            | 0,00049        | 0,88                | 0,0016    | 0,0624        | 26,12         | -3,03                     | -11,13    | 11,55  | 0,58 | 1,11  |
| ОГК-2          | < 0,01          | 0,0459         | 1,16                | 0,27      | -9,94         | -29,65        | 10,07                     | 16,69     | 8,95   | 0,28 | 0,63  |
| Э.ОН Россия    | 0,06            | 0,2900         | 0,53                | 2,57      | 0,19          | -6,88         | 8,84                      | 7,29      | -34,26 | 1,31 | 2,22  |
| Энел Россия    | 0,02            | 0,1581         | 0,32                | 1,17      | -4,66         | -36,79        | 7,33                      | 12,46     | 66,39  | 0,54 | 1,32  |
| «РусГидро»     | < 0,01          | -0,0759        | 0,93                | 0,55      | 3,00          | -34,57        | -6,87                     | -25,35    | -23,20 | 0,33 | 4,86  |

Оценочные мультипликаторы используются для анализа переоцененности или недооцененности акций ЭГК.

1. Соотношение капитализации и прибыли компании (P/E) – за сколько лет компания может самокупиться за счет своей прибыли. Данный показатель оценивается в сравнении со среднеотраслевым значением, аналогичными показателями других компаний одного сектора, при необходимости с величинами других секторов рынка. Значение показателя P/E компании считается высоким, если оно превышает среднеотраслевое значение величины. Для энергетики среднеотраслевое значение коэффициента P/E составляет 14,47 (без учета отрицательных значений).

Соответственно, если показатель компании выше среднеотраслевого, то акция переоценена, и наоборот. К числу недооцененных относятся ТГК-1, ОАО «Мосэнерго», «Энел Россия», ОАО «Э.ОН Россия» и ОГК-2. Переоцененным - ОАО «Волжская ТГК». Также ряд ЭГК закончили текущий год с итоговым убытком, поэтому их показатели имеют отрицательное значение: акции ТГК-6, ТГК-9, ОАО «РусГидро» и др.

2. Соотношение стоимости компании и его прибыли (денежного потока) до уплаты процентов, налогов, амортизации и начала капиталовложений (EV/EBITDA). EBITDA отражает способность компании обслуживать

свои долги. Мультипликатор  $EV/EBITDA$ , как правило, используется в оценке при привлечении долгосрочных финансовых вложений в первую очередь в те отрасли, где доля амортизации составляет существенную часть в балансе. Лидером отрасли по указанному критерию является ОАО «Э.ОН Россия» (7,29). Компания ТГК-5 (2,95) не включается в рейтинг, так как имеет два отрицательных значения: и стоимости бизнеса, и  $EBITDA$ . Наихудший показатель отрасли принадлежит ОАО «Волжская ТГК» (48,28). Ряд компаний (50%) вместо прибыли получили убыток (до уплаты налогов, процентов и амортизации).

3. *Соотношение капитализации и свободного денежного потока ( $P/CF$ )* говорит о возможности энергогенерирующей компанией после уплаты всех расходов пустить свободные денежные средства на развитие компании, выкуп акции, выплату дивидендов, увеличивая доход акционеров. Низкий показатель соотношения капитализации и свободного денежного потока характеризует ЭГК как здоровую компанию, способную полностью рассчитываться по своим обязательствам и комплексно развиваться. С другой стороны, возникает опасность, что такая компания накапливает наличность, не вкладывая её в развитие, и имеет огромную потребность в инвестициях. Самый низкий показатель на рынке энергетики показывают ОГК-2, ОАО «Кузбассэнерго», ТГК-14. К числу аутсайдеров рынка относятся ТГК-1 и «Энел Россия». Как и в первом случае, среди всех ЭГК есть компании, которые по истечению финансового года не смогли полностью рассчитаться по своим обязательствам и имеют отрицательный денежный поток: ОАО «Квадра», ОАО «Э.ОН Россия», ОАО «Волжская ТГК», ОАО «РусГидро», ТГК-9 и др.

4. *В коэффициенте  $P/BV$  (капитализация к балансовой стоимости активов)* балансовая стоимость активов учитывает фактическую стоимость всех активов ЭГК за минусом долгов и обязательств компании. Балансовая стоимость не учитывает патенты, бренды, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Расчет данного показателя особенно важен для предприятий, работающих в реальном секторе экономики, куда и относится энергетика. На основе данного показателя к группе переоцененных акций среди энергогенерирующих компаний следует отнести ОАО «Э.ОН Россия», ОАО «Волжская ТГК», ТГК-9 и др. Размах показателя в данном случае 0,54-1,31. Среди компаний энергорынка это самые большие значения, однако, в сравнении с показателями компаний других сфер, – низкие (например, для S&P 500 величина  $P/BV$  равна 3,1). Недооцененные акции – ТГК-2, ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Квадра» и пр.

5. *Мультипликатор «отношение стоимости компании к выручке» ( $EV/S$ )* показывает за сколько лет окупится компания за счет собственной выручки. Значение выручки часто используют в оценке инвестиционной привлекательности компании вместо прибыли. Это обусловлено высокой волатильностью прибыли и дифференцированными методами ее расчета в разных странах. Также использование в оценке величины выручки характерно для анализа тех отраслей, где большинство компаний выводят убытки на конец периода. Чем ниже величина показателя  $EV/S$ , тем быстрее окупятся вложения инвестора. Наиболее благоприятным значением для данной величины является рубеж в 0,5 и ниже. Лидерами энергетического рынка с наименьшими результатами являются: ОАО «Квадра» (0,52), ОАО «Мосэнерго» (0,57), ОГК-2 (0,63). Самый большой объем  $EV/S$  принадлежит ОАО «РусГидро» (4,86), также среди «отстающих» ОАО «Э.ОН Россия» (2,2) и ТГК-9 (2,05). ТГК-5 показала отрицательное значение и стоимости бизнеса, и мультипликатора (-0,18).

Таким образом, проведенные в рамках данного исследования расчеты показывают, что все пять оценочных мультипликаторов, а также ряд иных рыночных показателей являются одними из современных и объективных критериев ранжирования энергетических компаний в рамках оценки ее инвестиционной привлекательности. Четко установленные пороговые значения показателей и учет отраслевой специфики деятельности делают результаты ранжирования более точными. Однако, наряду с перечисленными достоинствами, существует глобальный по своему значению методологический недостаток. На данном этапе ранжирование энергокомпаний возможно лишь по каждому отдельному мультипликатору, без учета комплексной оценки. Следовательно, возникает новая исследовательская задача по созданию нелинейной математической модели интегральной оценки текущего состояния и потенциала энергетических компаний на фондовом рынке, как элемента оценки инвестиционной привлекательности энергорынка России.

#### Список литературы:

1. Оценка инвестиционной привлекательности энергогенерирующих компаний с учетом специфики рисков развития электроэнергетики / А.Ю. Домников, Г.С. Чеботарева, М.Я. Ходоровский // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2013. - № 3. – С.15-25.
2. Повышение объективности оценки инвестиционных рисков энергогенерирующих компаний: рейтинговый подход / А.Ю. Домников, Г.С. Чеботарева, М.Я. Ходоровский // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2014. - № 4. – С.87-97.

## ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Чумакова Екатерина Александровна*

*аспирант кафедры экономики и управления, НОУ ВПО Волгоградский институт бизнес, город Волгоград*

Одной из важнейших составляющих эффективного функционирования и развития экономики региона является трудовой потенциал. Рациональное использование имеющихся и потенциально возможных трудовых ресурсов обеспечивает развитие экономики в масштабах, необходимых для жизнедеятельности и социальной стабильности в обществе.

В настоящем исследовании в рамках оценки трудового потенциала Волгоградской области автором выделены шесть основных шагов, позволяющих провести оценку трудового потенциала Волгоградской области.

1. Снижение общей численности населения.

Численность населения Волгоградской области в рассматриваемом периоде, с 2006 года по 2012 год, ежегодно сокращается. В 2012 году по сравнению с 2006 годом снижение общей численности населения Волгоградской области и трудоспособного населения составило 47 тыс. человек (1,8%) и 99,1 тыс. человек (6,1%) соответственно (таблица 1) [1, с. 49,55].

Таблица 1  
Динамика численности населения Волгоградской области за 2006 – 2012 гг.

| Наименование показателя  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Численность населения, тыс. человек  | 2630   | 2623,1 | 2618,1 | 2614,1 | 2607,5 | 2594,8 | 2583   |
| Численность населения в трудоспособном возрасте, тыс. человек                      | 1623,8 | 1615,8 | 1605,2 | 1590,5 | 1574,2 | 1550,8 | 1524,7 |
| Доля трудоспособного населения в общей численности населения Волгоградской области | 61,7%  | 61,6%  | 61,3%  | 60,8%  | 60,4%  | 59,8%  | 59,0%  |

Приведенные данные свидетельствуют о том, что снижение общей численности населения Волгоградской области уменьшается с меньшими темпами, чем снижение численности населения в трудоспособном возрасте

Доля трудоспособного населения в общей численности населения Волгоградской области постоянно уменьшается, теряя 2,7% за последние 7 лет, что говорит о том, что с каждым годом в Волгоградской области уменьшается численность женщин в возрасте с 16 лет до 59 лет и численность мужчин в возрасте с 16 до 64 лет и одновременно увеличивается численность лиц пенсионного возраста или тех, кто еще не вступил в трудоспособный возраст.

## 2. Увеличение уровня заработной платы.

В 2012 году по сравнению с 2006 годом наблюдается увеличение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы: в целом по Российской Федерации

на 250,4%, по Южному Федеральному Округу на 256,2% и по Волгоградской области на 230,9% (рис.3), однако представленная динамика свидетельствует об отставании Волгоградской области по наращиванию среднемесячной номинальной начисленной заработной платы не только от показателя по Южному Федеральному Округу (на 16,3%) и по Российской Федерации в целом (на 10,5%), а также и от ближайших соседей. Так, темп роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в Республике Калмыкия превышает данный показатель Волгоградской области на 30,5%, в Краснодарском крае на 28,5%, в Республике Адыгее на 20,7%, в Ростовской области на 13,6%. Волгоградская область по анализируемому показателю незначительно обгоняет только Астраханскую область (рисунок 1) [1, с. 162-164].

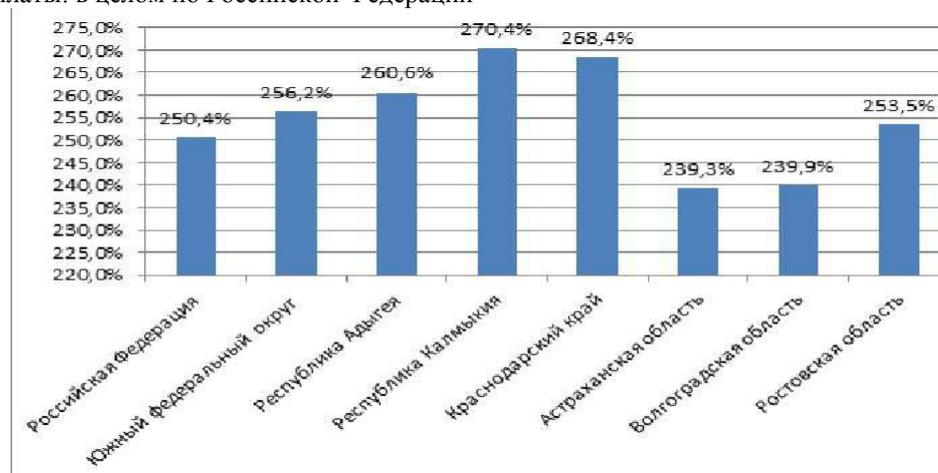


Рисунок 1. Темп роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников за 2006-2012 гг.,%

В то же время, положение Волгоградской области по темпам роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников за последний год (2012-2011 гг.) изменилось в большую сторону на 1% относительно данных по Российской Федерации в целом, также обогнав Ростовскую область на 1,6% (рисунок 2).

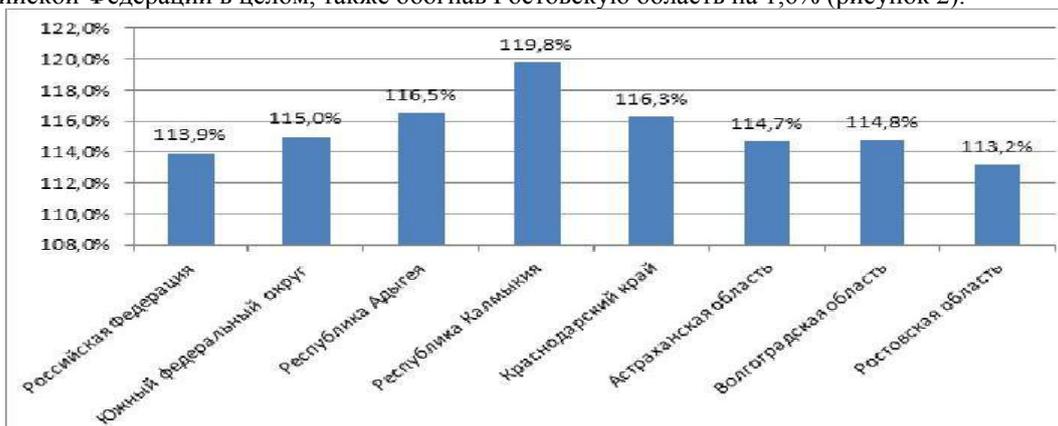


Рисунок 2. Темп роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников за 2011-2012 гг.

### 3. Низкий уровень занятости населения региона.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2012 году численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) по Российской Федерации в целом составила 75 528,9 тыс. человек, по Южному Федеральному Округу – 6 989,8 тыс. человек, по Волгоградской области – 1 345,9 тыс. человек.

За последние семь лет по Российской Федерации в целом произошло увеличение экономически активного населения на 240 тыс. человек (0,3%), а по Южному Федеральному Округу и по Волгоградской области снижение данного показателя на 20,1 тыс. человек или на 0,3% и на 20 тыс. человек соответственно или на 1,5%.

В 2013 году по сравнению с 2007 годом произошли изменения в структуре экономически активного населения, численность занятых по Волгоградской области уменьшилась на 22,9 тыс. человек (0,3%), а численность безработных увеличилась на 3 тыс. человек (0,3%). Изменение структуры экономически активного населения по Российской Федерации в целом и по Южному Федеральному Округу произошло наоборот в связи с увеличением численности занятых и уменьшением безработных (табл.2). Кроме того, уровень экономической активности у мужчин (73,9%) значительно выше, чем у женщин (60,5%) Волгоградской области (13,4%), а уровень экономической активности городского населения (67,3%) отличается, но не значительно от данного показателя у сельского населения (65,2%), разница составляет 2,1% [1, с. 88,90,114].

Таблица 2.

Структура экономически активного населения за 2006-2012 гг.

| Наименование показателя/период  | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| ПО РФ                           |      |      |      |      |      |      |      |
| Экономически активное население | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |
| Занятые                         | 94,0 | 93,8 | 91,7 | 92,7 | 93,5 | 94,5 | 94,5 |
| Безработные                     | 6,0  | 6,2  | 8,3  | 7,3  | 6,5  | 5,5  | 5,5  |
| ПО ЮФО                          |      |      |      |      |      |      |      |
| Экономически активное население | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |
| Занятые                         | 93,0 | 93,6 | 91,4 | 92,4 | 93,0 | 93,8 | 93,5 |
| Безработные                     | 7,0  | 6,4  | 8,6  | 7,6  | 7,0  | 6,2  | 6,5  |
| ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ        |      |      |      |      |      |      |      |
| Экономически активное население | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |
| Занятые                         | 93,7 | 91,8 | 89,7 | 92,0 | 93,1 | 94,0 | 93,4 |
| Безработные                     | 6,3  | 8,2  | 10,3 | 8,0  | 6,9  | 6,0  | 6,6  |

### 4. Увеличение уровня занятости и сокращение уровня безработицы.

Уровень занятости населения – это отношение численности занятых к общей численности населения в воз-

расте 15-72 лет [1, с. 88,114]. Уровень занятости Волгоградской области в 2013 году составил 63%, увеличение доли в этом периоде по сравнению с предыдущим периодом составило 0,2%, а по сравнению с кризисным 2009 годом 4,4% (рисунок 3).

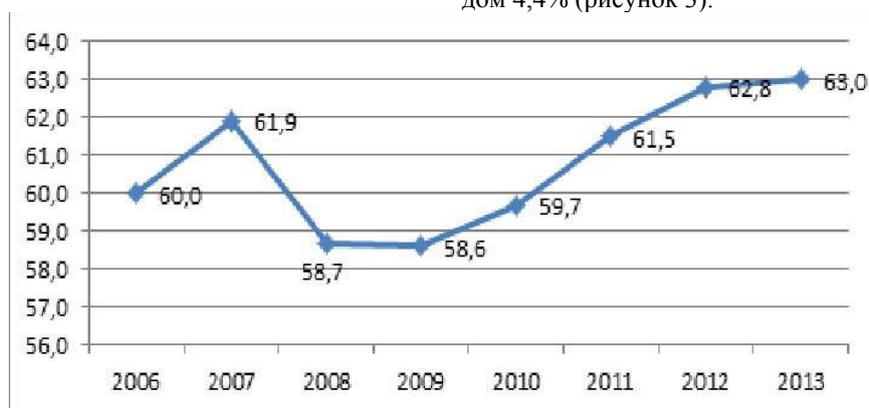


Рисунок 3. Уровень занятости населения по Волгоградской области за 2006-2013 гг.

В 2013 году уровень занятости населения по Российской Федерации в целом составил 64,8% и был соответственно на 3,4 и 1,8 процентных пункта выше, чем по Южному Федеральному Округу и Волгоградской области соответственно. Однако Волгоградская область из шести субъектов Южного Федерального Округа занимает второе место по уровню занятости населения в 2013 году после Астраханской области (рисунок 4).

Уровень безработицы – это отношение численности безработных к численности экономически активного населения. В 2013 году уровень безработицы составил 6,6%, в целом с 2009 года, где уровень безработицы был максимальным в регионе (10,3%), прослеживается тенденция к уменьшению анализируемого показателя, исключение составляет показатель 2013 год (рисунок 5).

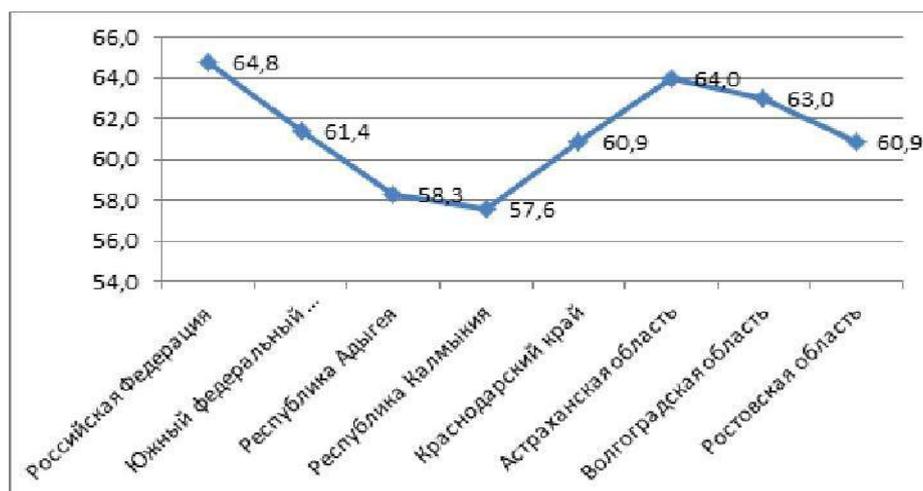


Рисунок 4. Уровень занятости населения по Российской Федерации в целом и по субъектам Южного Федерального Округа в 2013 году.

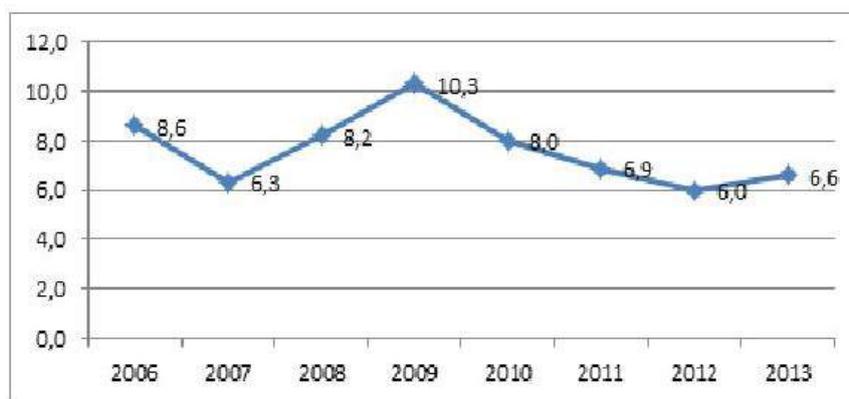


Рисунок 5. Уровень безработицы населения по Волгоградской области за 2006-2013 гг.

Уровень безработицы в 2013 году по Российской Федерации в целом составил 5,5% и был соответственно на 1,0 и 1,1 процентных пункта ниже, чем по Южному Федеральному Округу и Волгоградской области соответ-

ственно. Волгоградская область из шести субъектов Южного Федерального Округа занимает третье место по уровню безработицы населения в 2013 году после Ростовской области и Краснодарского края (рисунок 6).

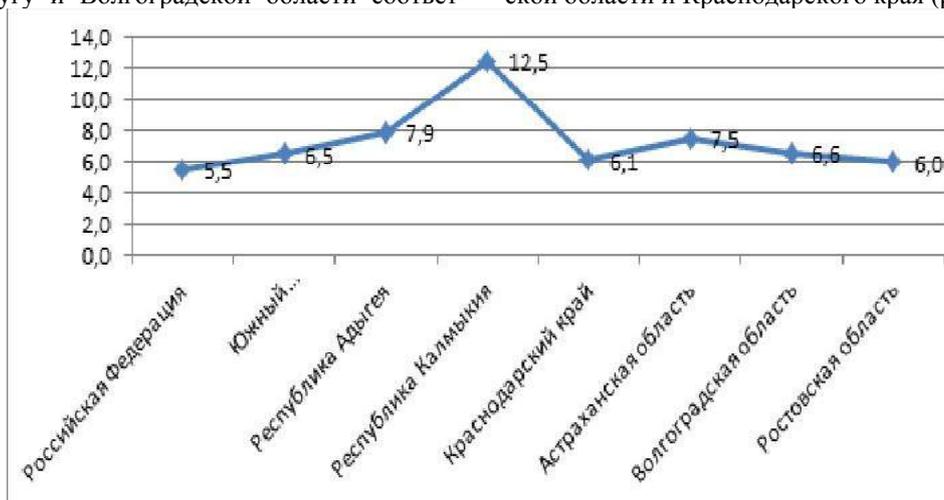


Рисунок 6. Уровень безработицы населения по Российской Федерации в целом и по субъектам Южного федерального округа в 2013 году.

Состав безработных по полу Волгоградской области в 2012 году распределился следующим образом: мужчины 56%, женщины – 44%. Несколько иным образом и абсолютно одинаково распределился данный показатель в 2012 году по Российской Федерации в целом и по Южному

Федеральному Округу: мужчины -54,5% и женщины - 45,5%.

При этом доминирующее положение в составе безработных по возрастным группам в Волгоградской области в 2012 году принадлежит возрастной группе от 20 до 29 лет – 38,9%, что превышает значение анализируемого

показателя по Российской Федерации в целом и по Южному Федеральному Округу на 0,6 и на 0,8 процентных пункта соответственно.

Итоги исследований свидетельствуют о том, что, благодаря реализации в 2009-2010гг. программ по стабилизации ситуации на рынке труда, удалось сдержать нарастание кризисных явлений на рынке труда и улучшить в 2011-2013 гг. ряд показателей, характеризующих состояние рынка труда, которые были зафиксированы в докризисном 2008 году.

5. Низкий уровень образования.

Перейдем к рассмотрению качественных характеристик состояния трудового потенциала Волгоградской области, который в значительной мере определяется интеллектуальной составляющей, т. е. системой образования. Если при оценке человеческого потенциала используется такой показатель, как грамотность населения, то применительно к трудовому потенциалу следует говорить о наличии профессионального образования. В качестве базовых показателей для оценки уровня образования трудового потенциала выбран охват уровнем образования (рисунки 7) [1, с. 228].

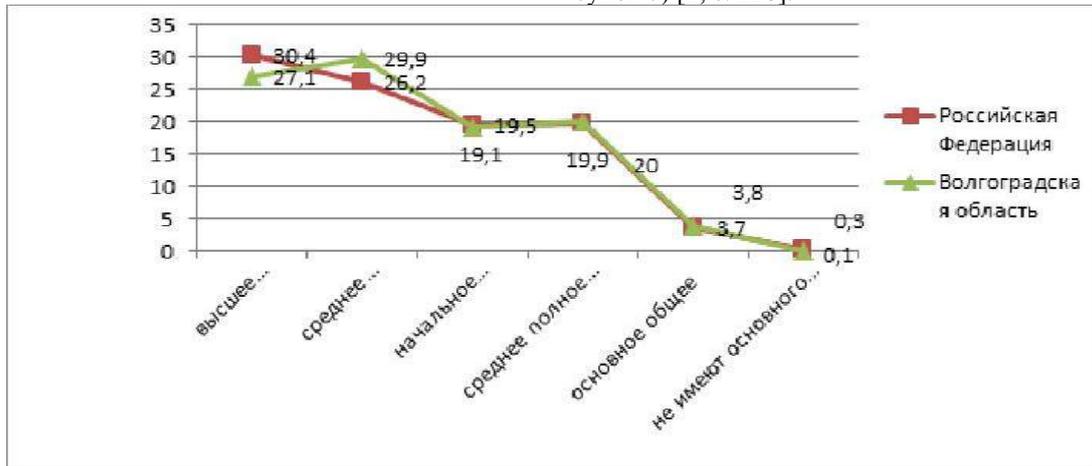


Рисунок 7. Состав занятого населения по уровню образования в 2012 году по Российской Федерации в целом и по Волгоградской области.

Треть занятого населения Волгоградской области (29,9%) имеют среднее профессиональное образование, значение данного показателя по Российской Федерации в целом на 3,7 процентных пункта меньше. Доля занятого населения Волгоградской области с высшим образованием меньше, чем со средним профессиональным на 2,8 процентных пункта, кроме того, значение показателя занятого населения с высшим профессиональным образованием в Волгоградской области на 3,3 процентных пункта меньше, чем по Российской Федерации в целом. Более 40% занятого населения Волгоградской области приходится на работников с начальным профессиональным образованием и средним (полным) общим образованием, что говорит о том, что регион не достаточно обеспечен квалифицированными специалистами.

- оптовая и розничная торговля - 19,3%;
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство – 17%;
- обрабатывающие производства – 15,1.

Не смотря на наличие многоотраслевой промышленности в Волгоградской области, по размерам сельскохозяйственной занимает 3-е место в России после Алтайского края и Оренбургской области. Поэтому численность занятых в агропромышленном спектре региона доминирует.

Волгоградская область характеризуется высокой долей обрабатывающих производств, наличием сырьевых ресурсов - нефти, газа, сырья для строительных материалов, однако на существующих площадках отсутствует обеспеченная инфраструктура, преобладают устаревшие фонды, высокий удельный вес убыточных предприятий приводит к дефициту кадров инженерных и рабочих специальностей.

6. Распределение трудовых ресурсов по видам экономической деятельности региона.

Свыше половины занятых в экономике Волгоградской области по видам экономической деятельности в 2013 году (51,4%) трудятся в трех укрупненных отраслях:

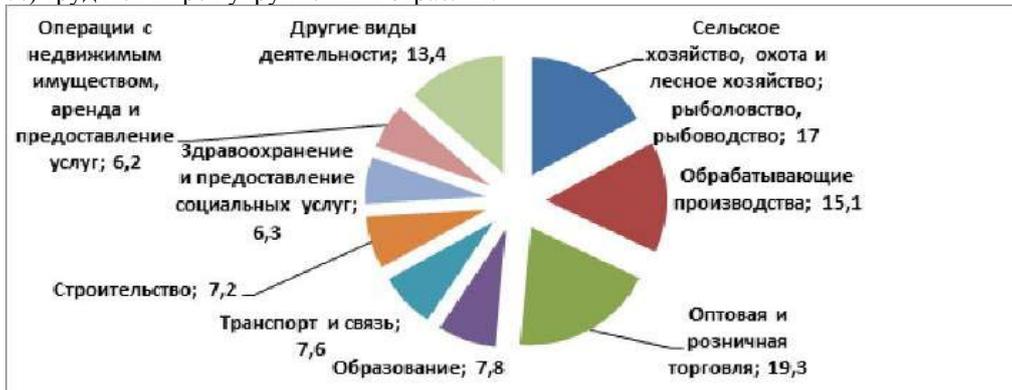


Рисунок 8. Распределение среднегодовой численности занятых в экономике Волгоградской области в 2013 году по видам экономической деятельности [1, с. 94-96].

В основе оценки трудового потенциала Волгоградской области был взят метод сравнения со средним арифметическим, в данном случае со средними показателями по Российской Федерации в целом и по Южному Федеральному Округу. Руководством Волгоградской области в «Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года» актуализируется направление соответствия и превышения основных показателей социально-экономического развития Волгоградской области к концу 2020 года среднероссийским значениям.

Современной приоритетной региональной целью развития трудовых ресурсов наряду с созданием и увеличением потенциала является использование имеющегося и его увеличения в тех направлениях, которые могут обеспечить полную отдачу.

Развитие трудового потенциала – один из главных ориентиров стратегических, тактических и оперативных преобразований Волгоградской области.

Полученная оценка трудового потенциала Волгоградской области позволяет выработать основные приоритетные направления по его совершенствованию:

1. С точки зрения демографии. Оценивая трудовой потенциал Волгоградской области с демографической точки зрения, необходимо отметить, что наличие существующей тенденции сокращения численности населения ведет к сокращению населения в трудоспособном возрасте. Сложившаяся ситуация в регионе требует оперативного вмешательства в процессы воспроизводства населения, поскольку увеличение численности характеризует необходимое условие экономического роста конкретной территории;

2. В части увеличения доходов населения. Основным источником доходов региона является заработная плата работников, поэтому наличие проблемы низкой доходности населения связано с оплатой труда. В сложившейся ситуации необходимо обратить особое внимание на отставание уровня доходов Волгоградской области от средних по России и ЮФО и довести среднемесячный номинальный уровень заработной платы региона хотя бы до уровня среднероссийского показателя, мобилизуя имеющийся производственный и экономический потенциал для увеличения доходов местных бюджетов для работников бюджетной сферы. Кроме того, «необходимо проводить оперативный сплошной мониторинг работниками налоговых органов юридических и физических лиц в части доведения уровня заработной платы по видам экономической

деятельности до уровня, не ниже среднего по отрасли в регионе, при этом ликвидируя каналы ухода от налогообложения и легализуя доходы, ранее укрываемые от налогообложения»[2, с. 34-44].

3. Поэтому острая проблема в регионе по формированию достойной заработной платы должна решаться мобильно, внимательно, справедливо, ответственно и совокупно государством и бизнесом;

4. Для увеличения уровня занятости населения Волгоградской области, в которой трудовые ресурсы используются не полной мере, необходимо разрабатывать мероприятия по преодолению негативных тенденций в формировании трудового потенциала в регионе, а именно развивать системы подготовки и переподготовки населения (в первую очередь временно незанятого); совершенствовать оперативность информационного обеспечения; проводить поддержку на рынке труда беженцев и вынужденных переселенцев, граждан с ограниченной трудоспособностью, длительно безработных, женщин, молодежи и подростков и других социально незащищенных групп населения, а также организацию общественных и временных работ.

5. В части создания (сохранения) рабочих мест на рынке труда:

- разработка региональных программ по поддержке предприятий обрабатывающего производства и сельскохозяйственных производителей региона (относящихся к группе А), которые концентрируют более трети занятого населения Волгоградской области. Особенно актуально это направление поддержки для муниципальных районов и поселений региона, поскольку на этих территориях на одного человека, занятого в производстве (А), приходится до 10 человек, занятых в сфере услуг (Б);

- развитие системы профессионального образования, курсов повышения квалификации при службах занятости, ориентированных на профессии в реальном секторе экономики.

#### Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.
2. Чумакова Е.А. Место и роль НДС в налоговой системе в формировании доходных источников бюджетов (на примере Волгоградской области). // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №6 (192). 68 - с.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ

*Плотникова Анастасия Романовна*

*студентка 2 курса ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар*

*Мисютина Александра Ивановна*

*студентка 2 курса ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар*

*Чумакова Наталья Анатольевна*

*ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита*

*ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар*

Внедрение международных стандартов аудиторской деятельности в нашей стране имеет очень важное значение, поскольку интеграция Российской Федерации в мировое экономическое сообщество определяет развитие аудита в роли полноценного элемента инфраструктуры

рынка, в связи с чем, возникает необходимость повышения качества аудиторской деятельности и профессионализма аудиторов [4].

Зарубежные и отечественные ученые на протяжении многих лет изучают проблему трансформации международных стандартов аудита в российскую практику [1,2].

При этом можно выделить следующие основные проблемы, связанные с внедрением международных стандартов аудита в России [3]:

- непонимание клиентами аудиторских организаций необходимости и важности проведения аудита;
- увеличение количества аудиторских фирм привело учащению случаев несоблюдения аудиторскими этических норм и принципов;
- осуществление аудиторской деятельности по международным стандартам объективно ведет к усложнению и удорожанию аудита, что ухудшает конкурентные позиции квалифицированных аудиторов по сравнению с аудиторами, не соблюдающими в своей работе нормы стандартов;
- недостаточное понимание аудиторами принципов международных стандартов аудита, вследствие чего у многих аудиторов складывается ошибочная уверенность в том, что их деятельность соответствует всем международным стандартам;
- непонимание целесообразности использования международных стандартов аудита в России в связи с особенностями российского рынка.

На сегодняшний день в России действуют федеральные стандарты аудиторской деятельности, и стандарты саморегулируемых организаций.

Федеральные стандарты аудиторской деятельности определяют требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, а также регулируют иные вопросы, предусмотренные Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Они разрабатываются в соответствии с международными стандартами аудита. Требования федеральных стандартов аудита должны исполняться аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами, а также саморегулируемыми организациями в обязательном порядке.

Стандарты саморегулируемой организации аудиторов устанавливают дополнительные требования к проведению аудиторских процедур. При этом важно помнить, что стандарты саморегулируемой организации аудиторов не должны противоречить федеральным стандартам аудиторской деятельности. Стандарты саморегулируемой организации аудиторов в обязательном порядке должны исполняться аудиторскими организациями и аудиторами, являющимися членами этой саморегулируемой организации аудиторов. Строгое соблюдение аудиторских стандартов – обязанность аудитора, так как от этого зависит качество всей аудиторской деятельности.

Российские стандарты аудита представляют собой адаптированную версию Международных стандартов аудита (МСА) 1999 года. Российские стандарты отличаются от МСА по структуре и логике изложения, они базируются на положениях российского гражданского права, в них содержатся образцы типичных для российской юридической практики договорных документов и пр. В этом смысле российские стандарты по форме достаточно сильно отличаются от МСА. Тем не менее, они весьма близки по сути, а имеющиеся расхождения связаны в первую очередь со спецификой российской правовой практики. С 2010 года различия также включают изменения МСА в соответствии с реализацией проекта «Ясность». Цели проекта, в частности, состояли в том, чтобы повысить четкость положений стандартов и обеспечить единообразное понимание их требований в разных юрисдикциях. В результате кардинально изменились структура и характер изложения содержания стандартов – требова-

ния были отделены от комментариев и разъяснений, вынесенных в приложения.

Несмотря на огромную работу, проделанную Правительством РФ по внедрению международных стандартов аудита, вопросов и противоречий в аудиторской деятельности остается на сегодняшний день достаточно много. Так, например, если компания работает по международным стандартам финансовой отчетности, она обязана регулярно проходить аудиторскую проверку. При этом многие крупные российские компании, которые являются сегодня публичными и котируются на мировых биржах, вынуждены готовить финансовую отчетность одновременно по двум стандартам: по российскому и по международному, в связи с чем и аудиторскую проверку должны проводить по российским и международным стандартам аудита, что в конечном итоге занимает больше времени на проведение аудита и приводит к увеличению стоимости аудита.

В заключении хотелось бы отметить, что введение в действие 15 декабря 2009 г. разработанных в соответствии с Концепцией ясности МСА неизбежно обрекает на устаревание недавно введенные и еще не введенные отечественные стандарты. Исполнение требований Закона № 307-ФЗ в части разработки ФСАД на основе МСА потребует достаточно длительной и кропотливой работы. При этом в течение всего периода, необходимого для приведения отечественных стандартов в соответствие с МСА, аудиторам, проводящим аудит как финансовой отчетности, составленной по РСБУ, так и финансовой отчетности, составленной по МСФО, придется вести практику с использованием двух достаточно серьезно различающихся систем стандартов.

Смягчить проблему могут либо форсированный перевод новых МСА и разработка на их основе новой версии стандартов, либо признание (по крайней мере на уровне ФСАД) возможности формирования аудиторского заключения в отношении отчетности, составленной по РСБУ, непосредственно по МСА или же одновременно по отечественным ФСАД и МСА (хотя бы для тех экономических субъектов, которые подготавливают аудируемую финансовую отчетность как по РСБУ, так и по МСФО). Такая возможность позволила бы снизить трудозатраты, а следовательно, и стоимость аудита финансовой отчетности одного и того же лица, составляемой в двух системах – РСБУ и МСФО, что в условиях кризиса имеет немаловажное значение.

#### Список литературы:

1. Емелин В.Н. Проблемы внедрения международных стандартов аудита и повышения качества подготовки специалистов в России / В. Н. Емелин, М. Н. Веретенникова // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 334-336.
2. Зелинская М.В. Организационное регулирование аудита в России: международный и национальный опыт. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2005. Лазовский В.Ф., Ермоленко А.А., Хашева З.М., Ткачева Е.Н. Сборник научных статей. Краснодар, 2005. С. 137-145.
3. Зелинская М.В. Развитие системы международных стандартов аудита. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2007 Ермоленко А.А., Хашева З.М., Ткачева Е.Н. Сборник научных статей. Краснодар, 2007. С. 71-79.
4. Сапрыкина В.Ю. Состояние Российской экономики и возможности участия страны в глобализационных процессах. Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2011. № 30. С.97-103.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дьякова Юлия Николаевна

Канд. экон. наук, доцент кафедры финансов СКФУ, г. Ставрополь

Инновационная деятельность представляет основную движущую силу экономического прогресса, поэтому в экономически развитых странах и многих государствах с переходной экономикой проводится активная государственная политика поддержки инновационной активности предприятий. В России господдержка не настолько хорошо развита и только начинает формироваться на законодательном уровне, поэтому изучение мирового опыта является особенно актуальным для дальнейшего развития национальной системы господдержки инновационно-инвестиционной деятельности предприятий.

В 2014 году Всемирная организация интеллектуальной собственности WIPO и международная бизнес-школа INSEAD опубликовали аналитический сборник «Глобальный инновационный индекс 2014».

Согласно данному исследованию в список лидеров инноваций (Топ-10) входят такие страны, как Швейцария, Соединенное Королевство (Великобритания), Швеция, Финляндия, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки

(США), Сингапур, Дания, Люксембург и Гонконг (Китай). Девять из этих стран уже были в Топ-10 в 2013 году. Ирландия, которая была на 10-м месте в 2013 году, снизилась до 11 в этом году, а Люксембург поднялся в Топ-10 в 2014 году с 12-го места в 2013 году. [1, с.18].

Рассматривая данный рейтинг в совокупности с объемами ВВП, исследователи выделяют три группы стран: страны-лидеры инноваций, новаторы-ученики и отстающие.

Опыт стран-лидеров в сфере инновационной деятельности во многом складывается в рамках деятельности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая была создана в 1961 году. Сейчас в данную организацию входит 34 страны, включая Великобританию, Германию, Францию, Израиль, США и Японию. В странах-инноваторах доля затрат на осуществление исследований и разработок стабильна из года в год, хоть и велика (рисунок 1).

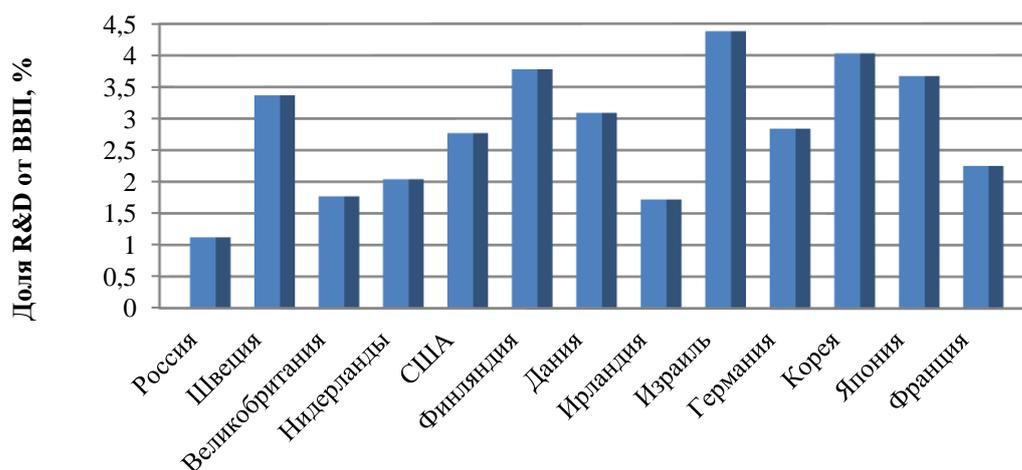


Рисунок 1 – Внутренние затраты на исследования и разработки в сравнении с ВВП по странам в 2011 году [3]

Наиболее популярными в странах-лидерах инноваций методами осуществления финансирования инновационной деятельности является форма государственно-частного партнерства, а также венчурное и проектное финансирование.

Государственно-частное партнерство осуществляется в форме концессии, аренды (лизинга) или контрактной системы, когда предприятие выполняет определенные общественно необходимые работы. Концессионная форма получила большее распространение среди вышеназванных, так как позволяет государству контролировать стратегическую направленность инновационных разработок, а предприятиям-новаторам предоставляет большую свободу чем прочие формы ГЧП.

В странах-лидерах инноваций, где развитие инновационной деятельности получило широкое распространение, активно действует система венчурного финансирования. Она направлена на финансирование высокорисковых предприятий, находящихся на этапе стартапа и более поздних стадиях развития. Данные

фонды аккумулируют средства государства, частных и корпоративных инвесторов.

Большое количество венчурных фондов в США и Европе можно объяснить тем, что основным направлением компаний, использующих венчурный капитал, являются высокие технологии, которые особенно развиты в этих регионах. При этом обращение успешно действующих компаний к венчурным фондам встречается гораздо реже, чем в случаях с предприятиями-новичками, так как стартап-предприятия не имеют возможности самостоятельно создавать фонды развития и привлекать к реализации своей идеи кредитные ресурсы банков. С 2007 года российская отрасль венчурного капитала продемонстрировала многократный рост, достигнув в 2012 году рекордного объема в 1213 млн долларов и заняв пятое место в мире по этому показателю.

В рамках венчурного финансирования проводят работу и «бизнес-ангелы»: они курируют новые проекты, предоставляя личные, не объединенные в фондах, финансовые средства для реализации инновационной идеи. В

США и странах Европы существуют ассоциации предпринимателей, занимающихся подобной деятельностью. В последнее время данный институт получил свое развитие и в России, были созданы Национальная ассоциация бизнес-ангелов, Национальное содружество бизнес-ангелов России (СБАР), Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» (Нижний Новгород), Национальная сеть бизнес-ангелов "Частный капитал" (Москва), Санкт-Петербургская организация бизнес ангелов (НП СОБА).

Основным источником финансовых ресурсов при проектном финансировании за рубежом являются банковские средства, при этом основная часть инвестиций в инновационные проекты приходится на долю европейских банков, хотя в последнее десятилетие этот показатель постепенно снижается, уступая место американским кредитным институтам. Финансирование проектов банками за рубежом, также как и в России, базируется на оценке инвестиционной кредитоспособности инициатора реализации проекта. Помимо кредитоспособности предприятия-новатора оцениваются возможные риски финансирования проекта и эффективность его реализации. Данные показатели влияют на стоимость привлекаемых средств и условия кредитования в целом.

Мировая практика показывает, что банки активно участвуют не только в проектном финансировании, но и в остальных формах поддержки инновационно-инвестиционной деятельности предприятий [4, с.75].

Подводя итог, можно выделить несколько основных тенденций мировой практики финансирования инновационно-инвестиционной деятельности предприятий:

1. Государство принимает активное участие в финансировании инновационного развития промышленности, выделяя от 1,5 до 5 процентов ВВП на реконструкцию и развитие;
2. Инновационные проекты отдельных предприятий используют финансовые средства банков, фондов и частных инвесторов;
3. Большая часть инвестиций в инновационные проекты начинает поступать с ранних этапов реализации, в связи с этим значительное внимание уделяется оценке жизнеспособности инновации и рискам, которые могут возникнуть при осуществлении проекта.

Мировой опыт финансирования инновационно-инвестиционной деятельности предприятий гораздо шире российского. Отработанные методики вложения средств в экономику позволяют успешно осуществлять инновации, тем самым делая продукцию западных компаний конку-

рентоспособной и максимально удовлетворяющей потребностям конечных пользователей. Инвестирование средств в инновации влечет за собой дальнейший приток инвестиций в предприятие, что позволяет им активнее развивать свою линию производства. Участие сторонних организаций и существенная поддержка инновационной сферы государством дает понять, насколько важны нововведения для общества и его научно-технического развития.

Имеющиеся у предприятий нашей страны варианты получения инвестиционных средств ограничены в основном использованием банковского капитала под весьма высокие процентные ставки, что сказывается на финансовой устойчивости российских компаний. Венчурное финансирование и финансирование с помощью бизнес-ангелов возможно только для уровня стартапов. Однако многим инновационным идеям необходима поддержка на уровне исследований и проведения НИОКР.

Все это обуславливает слабую развитость инновационно-инвестиционной деятельности частных предприятий России и подводит к тому, что систему финансирования данной сферы деятельности предприятий необходимо оптимизировать под российские реалии.

#### Список литературы:

1. Глобальный инновационный индекс 2014: исследование Корнельского университета, бизнес-школы INSEAD и WIPO. Женева. 2014.// <http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>
2. Дьякова Ю.Н., Зайцева Т.С. Проблемы инновационного развития России.// Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 11. С. 67-73.
3. Online-library of the Organisation for Economic Cooperation and Development. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-rd\\_2075843x-table1](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-rd_2075843x-table1)
4. Пилиякина В.С. Опыт зарубежных банков в проектном финансировании// Библиотека экономического факультета Воронежского государственного университета. «Современная экономика: проблемы и решения». 2010. №5. URL: <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/5/pilyakina.pdf>
5. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007-2013 годы// URL: [www.rusventure.ru/ru/.../201402\\_RVC\\_EY\\_venture\\_markets\\_RU.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/.../201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf)

## АЛГОРИТМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ СУБЪЕКТОМ МАЛОГО БИЗНЕСА О ПРИМЕНЕНИИ НАЛОГОВЫХ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

*Демченко Дарья Игоревна*

*Торгово-экономический институт*

*Сибирского Федерального Университета, г.Красноярск*

На сегодняшний день малый бизнес хоть и наращивает свои позиции, он испытывает финансовый голод. Для того чтобы оставаться на плаву, ему необходимы дополнительные финансовые ресурсы.

Малый бизнес благодаря помощи со стороны государства в области налогообложения имеет множество возможностей по управлению налоговой нагрузкой. Эффективное управление налоговой нагрузкой на малом

предприятии, посредством оптимизации налогообложения, позволит сэкономить на налоговых платежах [3, с.125].

Цель - сформировать алгоритм принятия управленческого решения о необходимости применения конкретных налоговых мер государственной поддержки субъектов малого бизнеса с целью оптимизации налоговой нагрузки.

В соответствии с целью представляется целесообразным решение следующих задач:

- обобщить существующие меры государственной поддержки малого бизнеса в сфере налогообложения;
- сформулировать алгоритм выбора наиболее эффективных налоговых мер государственной поддержки малого;
- обобщить и сгруппировать существующие методики расчета налоговой нагрузки;

- сформировать алгоритм принятия управленческого решения о необходимости применения конкретных налоговых мер государственной поддержки субъектов малого бизнеса.

Предлагаемые налоговые меры государственной поддержки сформулированы и утверждены в Налоговом Кодексе РФ и Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. Обобщение предложенных мер представлено наглядно автором на рисунке 1.



Рисунок 1 – Меры государственной поддержки малого бизнеса в сфере налогообложения (составлено автором)

Таким образом, все существующие на сегодняшний день налоговые меры государственной поддержки малого бизнеса можно разделить на налоговые льготы и специальные налоговые режимы. В то же время, специальные налоговые режимы могут быть как общими, так и специфическими. К общим специальным налоговым режимам относится Упрощенная система налогообложения и Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. К специфическим - Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог), Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции и Патентная система налогообложения (для индивидуальных предпринимателей). В отличие от специфических, общие специальные налоговые режимы могут применять практически все субъекты малого предпринимательства [1, с.25].

Видится, что выбор конкретных мер налоговой поддержки малого бизнеса может быть осуществлен согласно алгоритма (на примере общих специальных налоговых режимов), представленного на рисунке 2.

Согласно, представленному на рисунке 2 алгоритму, выбор специального налогового режима проходит в 2 этапа [1, с.135]:

Этап 1. Оценка возможности перехода на конкретный специальный налоговый режим;

Этап 2. Оценка целесообразности на основе расчетной налоговой нагрузки.

Налоговую нагрузку принято рассматривать как с точки зрения государственных фискальных доходов, так и с точки зрения налоговых расходов предприятия. На макро-уровне налоговая нагрузка представляет собой долю налоговых доходов в ВВП страны, а на микро-уровне налоговую нагрузку трактуют как сумму или долю налоговых расходов конкретного предприятия в выручке, прибыли, добавленной или вновь созданной стоимости.

Существует множество методик расчета налоговой нагрузки на предприятие, различных по тому, должна ли налоговая нагрузка характеризоваться одним относительным показателем, или же одного показателя недостаточно, чтобы определить тяжесть налогового бремени для предприятия и в расчете должны участвовать несколько показателей.

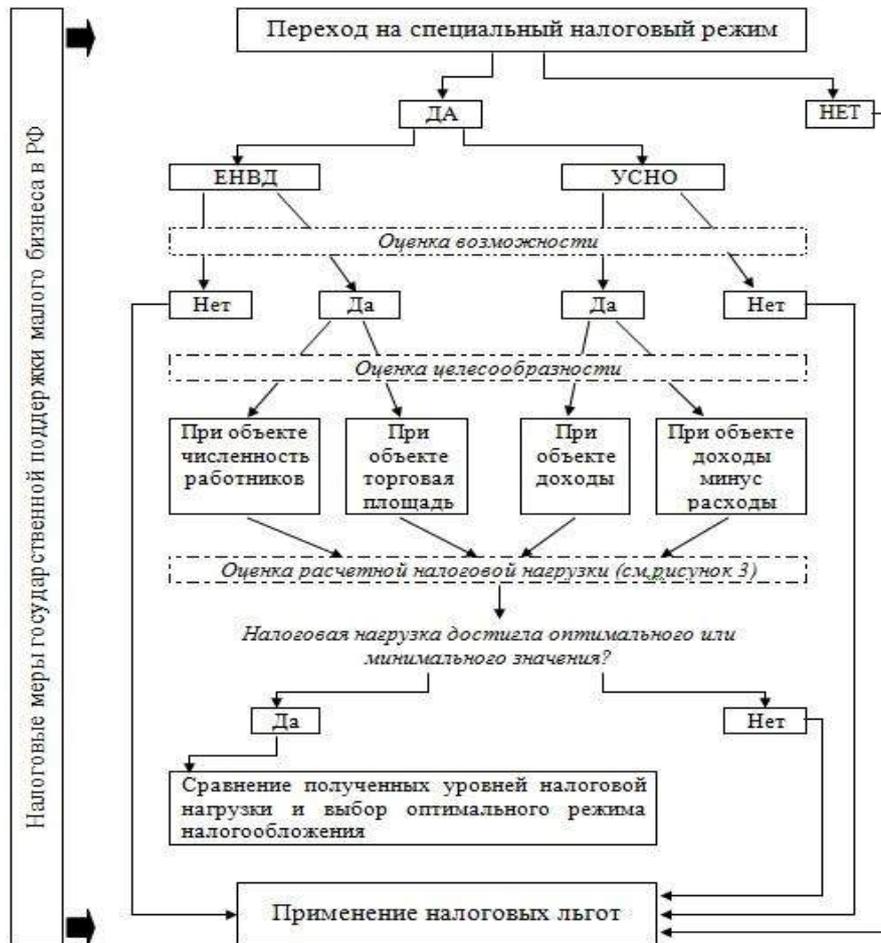


Рисунок 2 - Алгоритм выбора применяемых налоговых мер государственной поддержки субъектов малого бизнеса представлен (составлено автором)

К тому же, методики расчета показателя налоговой нагрузки варьируются в зависимости от ряда используемых в расчете налогов и налоговых платежей и тем, что

принимается в качестве базы сравнения, с которым соотносится сумма налогов. Совокупность методик расчета налоговой нагрузки предприятия схематично представлена на рисунке 3.

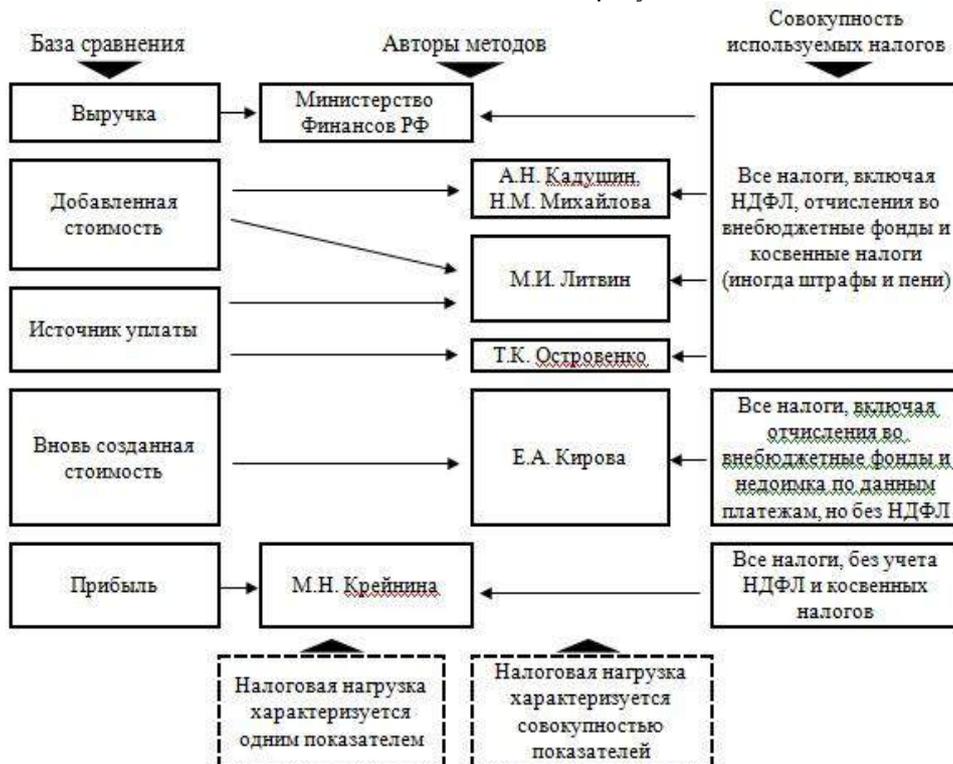


Рисунок 3 – Разнообразие методов расчета налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта (составлено автором)

Наиболее информативной методикой расчета налоговой нагрузки на предприятие для формулировки алгоритма принятия управленческого решения по необходимости применения конкретных налоговых мер государственной поддержки субъектов малого бизнеса с целью оптимизации налоговой нагрузки является методика Министерства Финансов РФ. Поскольку расчет налоговой нагрузки по данной методике позволит определить нижнюю границу оптимального значения налоговой нагрузки до применения мер государственной поддержки налогового характера, а именно нахождение среднего показателя налоговой нагрузки по конкретной отрасли. Формула расчета налоговой нагрузки согласно данной методики выглядит следующим образом:

$$НН = Н/В*100, \quad (1)$$

где: - НН – уровень налоговой нагрузки на выручку, %;  
- Н – все уплачиваемые предприятием налоги, тыс.руб.;  
- В – выручка предприятия (включая прочие реализации), тыс.руб.

Значение расчетного показателя налоговой нагрузки меньше его среднеотраслевого значения может обозначать что:

1) предприятием уже применяются налоговые льготы и специальные налоговые режимы;

2) предприятие применяет незаконные схемы ухода от налогов, в т.ч. при значении показателей рентабельности продаж и активов ниже их среднеотраслевого значения по видам экономической деятельности. Следствием чего может явиться повышенная заинтересованность налоговых органов при планировании проведения выездных налоговых проверок.

Таким образом, рекомендуемое значение налоговой нагрузки (до применения налоговых мероприятий государственной поддержки малого бизнеса), рассчитанное по методике Министерства Финансов РФ не должно быть меньше его среднеотраслевого значения по видам экономической деятельности.

Общепринятым максимальным значением налоговой нагрузки на выручку в пределах её оптимальности считается значение не более 30% [3, с.127]. Таким образом, оптимальные значение налоговой нагрузки на выручку, рассчитанной в процентах, находятся в пределах от среднеотраслевого значения до 30%, т.е.  $ННв = (ННотр.; 30)$ , где: ННв – налоговая нагрузка на выручку, рассчитанная согласно методике Министерства Финансов РФ, %; ННотр – среднеотраслевая налоговая нагрузка по виду деятельности, %.

Схематично процесс принятия управленческого решения по управлению налоговой нагрузкой представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 - Последовательность принятия управленческого решения по управлению налоговой нагрузкой (составлено автором)

Для принятия управленческого решения об использовании налоговых мер государственной поддержки малого бизнеса, руководству необходимо рассчитать фактическую налоговую нагрузку на выручку, согласно методике Министерства Финансов РФ, рентабельность продаж и рентабельность активов, после чего сравнить их со среднеотраслевыми значениями по виду экономической деятельности.

После принятия управленческого решения о переходе на новую систему налогообложения и (или) приме-

нении налоговых льгот необходимо оценить эффективность налогового менеджмента после применения налоговых мер государственной поддержки малого бизнеса [1, с.30].

Таким образом, выбор конкретных мер налоговой поддержки субъектов малого бизнеса включает в себя как оценку текущего уровня налоговой нагрузки, так и долгий процесс оценки возможности и целесообразности таких мер. Эффектом любого из таких мероприятий послужит снижение налоговой нагрузки и высвобождение денежных средств за счет экономии налоговых платежей.

**Список литературы:**

1. Конева О.В., Демина Е.Н. Государственная поддержка малого предпринимательства как часть финансового механизма России // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2010. № 2. С. 24-31.
2. Конева О.В. Модель комплексного анализа и оценки малого бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2013. № 1 (13). С. 133-140.
3. Конева О. В. Налоговая политика субъектов малого предпринимательства // Вестник Московского университета МВД России. 2012. № 11. С. 125-128.
4. Конева О.В. Роль малого предпринимательства в развитии сферы услуг региона (на примере Красноярского края): монография / О.В. Конева, Е.Н. Уланова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013. – 236 с.
5. Конева О. В. Малый бизнес: оценка вклада в развитие сферы услуг: монография // О. В. Конева, Н. А. Соловьева Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Красноярский гос. торгово-экономический ин-т". Красноярск, 2009.

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕГИОНАХ РФ

*Долгих Екатерина Алексеевна*

*к.э.н., доцент кафедры статистики ГУУ, г. Москва*

*Алексеев Дмитрий Олегович*

*студент ГУУ, г. Москва*

*Гудошникова Надежда Антоновна*

*студент ГУУ, г. Москва*

Одним из важных условий успешной конкурентоспособности российских организаций на мировом рынке является эффективное использование результатов научных исследований в реальном секторе экономики. В настоящее время большое значение приобретает развитие инновационного потенциала предприятия, который определяется наличием научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций. При этом особое внимание уделяется внедрению технологических инноваций.

Инновационная активность представляет из себя комплекс мероприятий субъектов предпринимательской деятельности относительно конструирования, создания, освоения и производства качественно новых видов техники, предметов труда, объектов интеллектуальной собственности (патентов, лицензий и др.), технологий, а также внедрения более совершенных форм организации труда и управления производством. Инновационная активность напрямую зависит от возможности организации конкурировать на российском и мировом рынке.

Характер инновационной деятельности организации определяется с помощью инновационной активности. Инновационная деятельность характеризуется составом действий, совершаемых по определенной технологии, процедуре. Активность деятельности организации показывает связь между планом деятельности и ее конечными результатами [5]. Инновационная деятельность должна носить стратегический характер, а также быть рациональной по отношению к последовательности действий, их своевременности, что обеспечивает необходимую динамичность инновационной деятельности и требуемые темпы проведения необходимых изменений. В этом случае инновационная деятельность организации даст положительные результаты.

Инновационная активность характеризуется качеством инновационной стратегии, возможностью мобилизации и уровнем использования инновационного потенциала организации, размером привлеченных инвестиций, эффективностью методов, которые использует организация для введения новшеств, а также темпами действий по проведению инновационных изменений.

Источником инноваций является научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность. Однако, многие организации в России не способны к быстрым инновационным изменениям. Отсюда следует, что организациям необходимо претерпеть ряд изменений, чтобы научиться оперативно реагировать на изменения во внешней среде. В таком случае руководство организаций сможет опережать пожелания потребителей, находить новые рынки, превосходить своих конкурентов.

Основным фактором, влияющим на уровень инновационной активности, является инновационно-креативный потенциал сотрудников. При этом основная роль отводится руководству организации. Именно профессиональный опыт, квалифицированность, а также творческие способности сотрудников определяют конкурентоспособность организации в условиях быстро изменяемой внешней среды.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в последние годы в Российской Федерации отмечается рост уровня инновационной активности. Так, за период с 2009 по 2013 гг. удельный вес предприятий, занимающихся инновационной деятельностью увеличился с 9,3% до 10,1% (на 8,6%). В целом по стране положительная динамика уровня инновационной активности организаций наблюдалась вплоть до 2011 года, где был достигнут максимум, и в течение двух последующих лет произошел небольшой спад (на 1,5% в среднем ежегодно).

Наиболее благополучная ситуация наблюдается в Центральном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах, где исследуемый показатель превышает среднероссийское значение (Табл. 1). Минимальный уровень инновационной активности наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе и составляет 5,9%.

В течение пяти последних лет по регионам не наблюдалось однозначной тенденции в динамике инновационной активности. В Приволжском и Уральском федеральных округах наблюдается тенденция к снижению инновационной деятельности мероприятий. Так, в целом за период с 2009 по 2013 гг. исследуемый показатель в данных округах снизился на 8,6% и 5,9% соответственно.

Наибольший рост инновационной деятельности наблюдается в Сибирском федеральном округе, где темп прироста составил 24,7%.

Таблица 1

## Инновационная активность организаций в регионах РФ, %

| Регион                              | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация                | 9,3  | 9,5  | 10,4 | 10,3 | 10,1 |
| Центральный федеральный округ       | 8,8  | 8,6  | 10,2 | 10,9 | 10,7 |
| Северо-Западный федеральный округ   | 9,5  | 9,4  | 11,2 | 11   | 10,7 |
| Южный федеральный округ             | 7,2  | 7,5  | 6,5  | 7,4  | 7,2  |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 5,8  | 6,2  | 5,2  | 6,4  | 5,9  |
| Приволжский федеральный округ       | 12,8 | 12,3 | 12,7 | 11,9 | 11,7 |
| Уральский федеральный округ         | 10,2 | 11,5 | 11,5 | 10,6 | 9,6  |
| Сибирский федеральный округ         | 7,3  | 8,2  | 8,8  | 8,5  | 9,1  |
| Дальневосточный федеральный округ   | 8,3  | 8,6  | 11,2 | 10,8 | 9,5  |

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Следует также отметить изменения в структуре объема инновационных товаров и услуг. По Российской Федерации наблюдается стабильный рост доли инновационных товаров и услуг (Табл. 2). Так, за период с 2009 по 2013 гг., по всем федеральным округам, за исключением

Северо-Кавказского и Южного, значительно увеличились доли объемов инновационных товаров, работ и услуг. Особенно стоит отметить резкий скачок в 2011 г., по сравнению с 2010 г., в Дальневосточном федеральном округе, с 1,5% до 20,3%.

Таблица 2

## Объем инновационных товаров, работ и услуг в регионах РФ, % к общему объему товаров

| Регион                              | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация                | 4,5  | 4,8  | 6,3  | 8,0  | 9,2  |
| Центральный федеральный округ       | 4,4  | 4,3  | 5,5  | 10,2 | 11,4 |
| Северо-Западный федеральный округ   | 3,1  | 4,1  | 5,2  | 7,3  | 9,3  |
| Южный федеральный округ             | 6,1  | 6,5  | 3,7  | 3,0  | 3,5  |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 6,9  | 8,5  | 9,1  | 7,8  | 6,4  |
| Приволжский федеральный округ       | 9,3  | 10,2 | 11,3 | 12,8 | 14,2 |
| Уральский федеральный округ         | 2,1  | 2,2  | 2,8  | 2,1  | 2,6  |
| Сибирский федеральный округ         | 1,5  | 1,5  | 2,2  | 2,7  | 3,3  |
| Дальневосточный федеральный округ   | 1,6  | 1,5  | 20,3 | 22,6 | 23,5 |

Интерес представляет анализ влияния регионального фактора на уровень инновационной активности. По результатам расчетов коэффициента детерминации и эмпирического корреляционного отношения можно сделать вывод, что сила связи между региональным фактором и уровнем инновационной активности умеренная, региональный фактор определяет уровень инновационной активности лишь на 17%.

Для оценки состояния и перспектив развития экономики РФ важным представляется анализ затрат на науку и инновации. Масштабы финансирования науки являются одним из важнейших факторов ее развития.

Внутренние затраты на исследования и разработки в сопоставимых ценах увеличились за период с 2008 по 2012 гг. на 0,61 млн руб. и составили 6,1 млн руб.

Важнейшим источником финансирования исследований и разработок являются средства бюджета, составляя

66% от всех затрат в 2012 г. Также велика доля средств организаций предпринимательского сектора (16,9%) и собственных средств научных организаций (11,2%).

Наиболее финансируемым направлением развития науки в 2012 г. являются транспортные и космические системы, доля затрат на которые составила 36,3% от затрат на исследования и разработки по всем приоритетным направлениям. В целом расходы на приоритетные направления науки, технологий и техники в 2012 г. составили 472811,3 млрд руб. (67% от всех внутренних затрат).

При анализе структуры затрат на технологические инновации по регионам РФ выявлено, что максимальная доля затрат приходится на Центральный федеральный округ (27,4%), также велик данный показатель в Приволжском федеральном округе (27,4%) (Табл. 3). Менее всего затраты на технологические инновации осуществляются в Северо-Кавказском федеральном округе (0,5%).

Таблица 3

## Структура затрат на технологические инновации в регионах РФ в 2013 г.

| Регион                              | Млн. руб. | %    |
|-------------------------------------|-----------|------|
| Российская Федерация                | 1112429,2 | 100  |
| Центральный федеральный округ       | 305199,2  | 27,4 |
| Северо-Западный федеральный округ   | 164167,9  | 14,8 |
| Южный федеральный округ             | 45169,9   | 4,1  |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 5596,8    | 0,5  |
| Приволжский федеральный округ       | 284845,9  | 25,6 |
| Уральский федеральный округ         | 130916,9  | 11,8 |
| Сибирский федеральный округ         | 132576,7  | 11,9 |
| Дальневосточный федеральный округ   | 43955,9   | 4,0  |

В настоящее время уделяется особое внимание анализу экологической ситуации в России. В этой связи актуальным представляется исследование затрат, связанных с экологическими инновациями, в регионах РФ. В целом по

стране затраты на экологические инновации составили 15,1 млрд. руб. Регионы очень дифференцированы по данному показателю (Табл. 4).

Таблица 4

**Структура затрат, связанных с экологическими инновациями, в регионах РФ в 2013 г.**

| Регион                              | Млн. руб. | %    |
|-------------------------------------|-----------|------|
| Российская Федерация                | 15098,2   | 100  |
| Центральный федеральный округ       | 2852,3    | 18,9 |
| Северо-Западный федеральный округ   | 1359,9    | 9    |
| Южный федеральный округ             | 200,3     | 1,3  |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 37,3      | 0,2  |
| Приволжский федеральный округ       | 4472,8    | 29,6 |
| Уральский федеральный округ         | 5010,7    | 33,2 |
| Сибирский федеральный округ         | 630,3     | 4,2  |
| Дальневосточный федеральный округ   | 534,7     | 3,5  |

Максимальная доля затрат, связанных с экологическими инновациями, наблюдается в 2013 г. в Уральском федеральном округе (33,2%), при этом в Ханты-Мансийском Автономном округе данный показатель достиг максимального значения по стране в целом (3826,5 млн руб.). Также велика доля затрат в Приволжском федеральном округе (29,6%), где особенно активны Республика Татарстан и Самарская область, исследуемый показатель у которых составил 1885,6 млн. р. и 1119,7 млн руб. соответственно.

Наименьшее внимание экологической ситуации уделяется в Северо-Кавказском федеральном округе, где доля соответствующих затрат составила всего 0,1%. При этом в пяти субъектах из семи затраты, связанные с экологическими инновациями, отсутствуют вовсе. Исключение

составляют лишь Ставропольский край и Карачаево-Черкесская Республика.

Если распределить субъекты РФ по квартилям, то можно отметить, что в 2013 г. 25% субъектов имели затраты на экологические инновации в расчете на одну организацию ниже 1,3 млн. руб., что говорит о недостаточном внимании к данной проблеме. В 25% регионов исследуемый показатель выше 30 млн. руб.

Наиболее благоприятная ситуация с точки зрения затрат, связанных с экологическими инновациями, в расчете на одну организацию наблюдается в 12 регионах, где данный показатель превышает среднероссийское значение (Табл. 5). Следует отметить, что г. Москва не попал в этот список.

Таблица 5

**Регионы с наибольшими затратами, связанными с экологическими инновациями, в расчете на одну организацию в 2013 г., млн. руб.**

| Номер | Регион                                   | млн. руб. |
|-------|--|-----------|
| 1     | Ханты-Мансийский автономный округ - Югра | 1 913,20  |
| 2     | Липецкая область                         | 526,1     |
| 3     | Сахалинская область                      | 195,0     |
| 4     | Оренбургская область                     | 187,0     |
| 5     | Пермский край                            | 123,5     |
| 6     | Рязанская область                        | 117,5     |
| 7     | Республика Коми                          | 93,1      |
| 8     | Самарская область                        | 86,1      |
| 9     | Республика Татарстан                     | 82,0      |
| 10    | Свердловская область                     | 57,5      |
| 11    | Забайкальский край                       | 55,3      |
| 12    | г. Санкт-Петербург                       | 50,4      |

Значение затрат у 12 регионов с наибольшими значениями затрат, связанных с экологическими инновациями, в расчете на одну организацию, колебались в 2013 г. от 50,4 млн. руб. в г. Санкт-Петербург до 1913,2 млн. руб. в Ханты-Мансийском автономном округе. Интересно отметить, что изучаемый показатель у региона, стоящего на первом месте, в 3,6 раза превышает затраты Липецкой области, занимающей второе место.

Важно отметить, что затраты, связанные с экологическими инновациями, имеют тесную взаимосвязь с экологической обстановкой и регионами. Так, линейный коэффициент корреляции Пирсона между данным показателем

и выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, составил 0,721.

Регионы Российской Федерации сильно дифференцированы как по инновационной активности, так и по затратам на инновации, что необходимо учитывать при проведении политики в данной области.

**Список литературы:**

1. Социально-экономическая статистика: учебник/ под ред. М.Р. Ефимовой – 2-е изд., перераб. и доп. – М., Издательство Юрайт, 2011.– 591 с.

2. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А., Инновации в российской экономике// Форсайт № 2 (10) 2009, стр. 28-46
3. Кузнецова И.А., Городникова Н.В., Ратай Т.В., Гостева С.Ю., Грачева Г.А. Статистика науки и инноваций// Вопросы статистики №8, 2010.
4. Иванов Д.С., Кузык М.Г., Симачев Ю.В.. Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: возможности и ограничения// Форсайт, Т. 6. N2, 2012, стр. 18-39
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2014. С.257
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. /Росстат, М., 2013 – 990 с.
7. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./ Росстат, М., 2013. – 717 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ МОРСКОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ФАКТОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ТУРЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

*Доминова Дина Галиевна*

*аспирантка кафедры экономики и международного бизнеса МГЛУ*

Определить одним словом характер российско-турецких отношений достаточно сложно, так как на современном этапе их можно охарактеризовать многоуровневыми и оттого противоречивыми. Россия и Турция – взаимозависимые экономические партнёры, активные участники культурного диалога, миролюбивые соседи и принципиальные геополитические соперники.

Противоречивость этих отношений заложена самой историей. С XVII по XIX век наши страны пережили 10 войн, которые не только внесли в их отношения многочисленные стереотипы, но и богатый опыт общения на бытовом уровне. Между тем, железный занавес в советскую эпоху надолго прервал возможность обоюдного знакомства и усугубил взаимные предрассудки.

Сегодня перед Россией и Турцией открывается беспрецедентная возможность узнать друг друга и выстроить эффективный диалог. Количественное и качественное развитие отношений в сфере экономики, политики, бизнеса, туризма и культуры даёт основания для самых оптимистичных прогнозов.

В настоящее время Турецкая Республика является одним из основных торгово-экономических партнеров Российской Федерации. Руководством наших стран поставлена задача увеличения объема товарооборота в течение нескольких лет до 100 млрд. долл. США. Факторами, которые будут способствовать быстрому росту взаимной торговли, являются взаимодополняемость экономик двух стран, высокие темпы развития, а также географическая близость России и Турции.

В качестве положительных моментов 2011 года в двусторонних отношениях можно отметить подготовку к

подписанию Среднесрочной программы торгово-экономического и научно-технического сотрудничества между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики на 2012-2015 годы. Данная программа закладывает основы двустороннего взаимодействия в сфере торговли, энергетики, промышленности, сельского хозяйства, туризма, регионального сотрудничества, транспорта, финансово-банковского сотрудничества. Указанный документ предполагается подписать в 2012 году в ходе возможных визитов на высшем уровне.

Другим важным событием в двустороннем сотрудничестве является решение Правительства Турции от 28 декабря 2011 г. о выдаче разрешения на строительство газопровода «Южный поток» в исключительной экономической зоне Турции в Черном море. Газопровод, который свяжет Россию со странами Южной Европы, планируется построить к 2015 году. Предполагается, что мощность трубопровода составит 63 миллиарда кубометров газа в год.

По данным ФТС России за 2011 год двусторонний товарооборот увеличился на 26,3% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и составил 31,8 млрд. долл. США. Экспорт за аналогичный период времени увеличился на 25,2% до 25,4 млрд. долл., а импорт вырос на 31% до 6,4 млрд. долл. Россия занимает первое место среди основных партнеров Турции по импорту с долей 9,9% в общем объеме турецкого импорта. В турецком экспорте доля России составляет 4,4%, что соответствует 6 месту в общем объеме турецкого экспорта.

Таблица 1

Динамика товарооборота в период с 2007г. по 2011г. по данным ФТС России (млн. долл. США):

|              | 2007 год | 2008 год | 2009 год | 2010 год | январь-декабрь |          | 2010 год | 2011 год | (% %) |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------------|----------|----------|----------|-------|
|              |          |          |          |          | 2010 год       | 2011 год |          |          |       |
| Товарооборот | 22 512,0 | 33 849,2 | 19 592,7 | 25 239,8 | 25 184,3       | 31 803,1 | 26,3     |          |       |
| Экспорт      | 18 332,2 | 27 713,7 | 16 376,6 | 20 376,8 | 20 317,4       | 25 429,1 | 25,2     |          |       |
| Импорт       | 4 179,8  | 6 135,5  | 3 216,1  | 4 863,0  | 4 866,9        | 6 374,0  | 31,0     |          |       |
| Сальдо       | 14 152,4 | 21 578,2 | 13 160,5 | 15 513,8 | 15 450,5       | 19 055,1 | 23,3     |          |       |

Необходимо отметить, что в последние годы развитие торгово-экономических связей между Российской Федерацией и Турецкой Республикой имеет положительную динамику и большие перспективы роста.

К немаловажным факторам развития российско-турецких отношений, равно как и в целом интеграцию Турции в Европейский Союз, можно отнести изменения в

законодательной базе страны. С 1 июля 2012 года вступил в силу Новый Турецкий Коммерческий Кодекс («Новый ТКК»), который заменил прежний ТКК № 6762, который был составлен Профессором Эрнстом Е. Хирсчем, преподавателем Текиналпа, и действовал с 1957 г.

Основной причиной пересмотра предыдущего кодекса стал ряд проблем, с которыми сталкивались зарубежные компании, ведущие бизнес на территории Турецкой Республики. Так же «Новый ТКК» оказал большое влияние и на развитие местного рынка, так как отныне все Турецкие компании с акционерным капиталом обязаны будут создавать официальные веб-сайты, что сделает фондовые рынки более прозрачными. Эти веб-сайты должны будут содержать важную информацию для участников фондовых рынков, в особенности, для малых инвесторов. Информация должна будет включать финансовые таблицы, результаты аудиторских проверок, доклады советов директоров о деятельности компаний, а также все приглашения на заседания генеральных ассамблей.

Наличие веб-сайтов позволит Турецкому бизнесу оперативно интегрироваться в международную сеть. Безусловно, весьма высока вероятность того, что турецкие компании столкнутся с конкуренцией со стороны иностранных предпринимателей, размещающих в стране свой бизнес. В этой связи принятие нового Кодекса обеспечивает полную прозрачность, а наличие сайтов-визиток является идеальным способом заявить о себе в виртуальной среде, так как динамика бизнес-процессов в сегодняшнем мире не позволяет осуществлять деловые операции исключительно на внутреннем рынке.

В настоящее время в Турции у 48% предприятий малого бизнеса, 73.9% компаний среднего размера и 87.3% крупных компаний есть веб-сайты. Оставшиеся предприятия малого и среднего размера могут воспользоваться услугой бесплатной разработки сайтов, которую предоставляет Организация по развитию малого и среднего бизнеса (*KOSGEB*).

Также «Новый ТКК» подразумевает необходимость надлежащего корпоративного управления для всех предприятий, а не только для компаний, выставляемых на публичные торги, как предусматривается действующим законодательством.

Помимо всего прочего, новый кодекс будет способствовать сокращению полужформальной экономики, с введением обязательного учета всех незарегистрированных ранее предприятий. Введение международных принципов и стандартов бухгалтерского учета ограничит неофициальную коммерческую деятельность и сократит количество теневых транзакций. Акционерные общества получают возможность иметь в своем составе одного акционера, а партнерства с ограниченной ответственностью – одного члена. Это устранил необходимость для иностранных компаний вступать в обязательные партнерства (получая возможность, таким образом, действовать на рынке от своего имени).

Новое законодательство также не позволит головным управлениям компаний злоупотреблять своими полномочиями при контроле дочерних компаний. Юридические лица также смогут быть избранными на позицию директора в акционерных обществах, что запрещено в рамках действующего законодательства. Новый кодекс также не позволит акционерам иметь задолженность перед компаниями. Акционеры будут находиться на равных условиях.

Говоря об отрасли грузоперевозок и товарооборотов страны стоит отметить, что «Новый ТКК» внес существенные изменения в положения, касающиеся морского права, формируя собой комбинированную систему, отражающую положения Гаагско-Висбийских правил 1968 года, Гамбургских Правил 1978 год, Протокола 1979 года, Международной Конвенции о морских залогах и ипотеках

1993 года, Конвенции об аресте судов 1999 года, Конвенции о международных правилах предупреждения столкновения судов в море 1910 года и других широко применяемых международных конвенций.

Стоит отдельно отметить важные аспекты «Нового ТКК», имеющими влияние на развитие рынка морского страхования, а именно морские залоги и требования. Отныне каждое из следующих требований истца к судовладельцу, фрахтователю, управляющему или оператору судна, обеспечивается морским залогом в соответствии со ст. 1320/1 «Нового ТКК»:

- заработанная плата и другие суммы, причитающиеся членам экипажа судна за их работу на борту судна, в том числе расходы на репатриацию и уплачиваемые от имени членов экипажа судна взносы по социальному страхованию;
- возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью, случившихся на воде или на суше в связи с эксплуатацией судна;
- вознаграждение за помощь и спасание;
- уплата портовых и канальных сборов, сборов на других сухоходных путях, карантинных и лоцманских сборов;
- возмещение реально ущерба, причиненного при эксплуатации судна в результате утраты или повреждения иного имущества, чем перевозимые на судне грузы, контейнеры и вещи пассажиров;
- взносы по общей аварии.

Что касается морских требований, то тут стоит отметить, что «Новый ТКК» предполагает обновленный список «морских требований» в соответствии с Конвенцией об аресте судов 1999 года. Судно, независимо от его флага, может быть арестовано в Турции, при условии, что требование истца включено в список «морских требований», указанных в ст. 1352 «Нового ТКК». Обширный список морских требований включает почти все возможные требования, связанные с эксплуатацией судна, что значительно облегчает процедуру ареста судна по сравнению со старым порядком.

В соответствии со ст. 1352 «Нового ТКК» морское требование означает требование, возникшее из одного или нескольких следующих оснований:

- утрата или повреждение судна при его эксплуатации;
- причинение вреда жизни или здоровью гражданина на суше либо на воде в прямой связи с эксплуатацией судна;
- осуществление спасательной операции или любого договора о спасании; специальные возмещения, связанные с осуществлением спасательной операции судна, которое угрожает окружающей среде (в том числе и груз данного судна);
- создание угрозы или причинение судном вреда окружающей среде, береговой линии или соответствующим интересам; - меры, принятые для предотвращения, сокращения или удаления причиненного вреда;
- расходы на целесообразные меры, фактически принятые или которые будут приняты для восстановления окружающей среды;
- ущерб, возникший или который может возникнуть у третьих лиц в связи с нанесенным вредом;
- расходы на подъем, удаление, восстановление, уничтожение или обезвреживание затонувшего, потерпевшего аварии, севшего на мель или брошенного судна и содержание экипажа;

- любой договор использования или аренды судна, включенного либо не включенного в договор фрахтования;
- любой договор морской перевозки груза или договор морской перевозки пассажира на судне, включенного либо не включенного в договор фрахтования;
- утрата или повреждение груза (в том числе багажа), перевозимого на судне;
- общая авария;
- буксировка;
- лоцманская проводка;
- предоставление продуктов питания, материалов, запасов, топлива, оборудования (в том числе контейнеров) для эксплуатации, управления, сохранения или содержания судна;
- постройка, модернизация, ремонт или переоборудование судна;
- портовые, каналные, доковые, причальные сборы, сборы и расходы на других судоходных путях;
- заработанная плата и другие суммы, причитающиеся членам экипажа судна за их работу на борту судна, в том числе расходы на репатриацию и уплачиваемые от имени членов экипажа судна взносы по социальному страхованию;
- дисбурсментские расходы, произведенные от имени судна или его судовладельцев;
- страховые премии (включающие в себя также взносы по взаимному страхованию) в отношении судна, уплачиваемые собственником или его фрахтователем по бербоут-чартеру либо от их имени;
- любые комиссионные, брокерские или агентские вознаграждения, уплачиваемые собственником судна или его фрахтователем по бербоут-чартеру либо от их имени;
- любой спор о праве собственности на судно или владении им;
- любой спор между собственниками судна относительно использования судна и распределения прибыли;
- ипотека судна или обременение судна того же характера;
- любой спор, возникающий из договора купли-продажи судна.

Другим немаловажным аспектом в «Новом ТКК» является вопрос касательно ареста судов в Турции. Отныне судно может быть арестовано в Турции только на основании «морского требования», указанного в списке 1352 и только путем наложения ареста, выданного Турецкими судами в порядке обеспечения иска. В отношении решений о наложении ареста в порядке обеспечения иска на суда, плавающих под флагами иностранных государств, компетентными судами в Турции будут являться суда места якорной стоянки, швартовки или сухого дока судна. В целях ареста судна необходимо внести встречное обеспечение. Согласно прежнему регулированию, арестовывающая сторона должна была вносить залог в Турецкие суда в размере 15-40% от полной стоимости требования, что значительно осложняло процедуру. Согласно «Новому ТКК», в качестве размера встречного обеспечения для ареста судна была определена фиксированная сумма в размере 10 000 СДР, что значительно облегчает процедуру для арестовывающей стороны с крупной суммой требований. С другой стороны, это положение может стать препятствующим фактором для истцов с низкими суммами

морских требований, то есть менее 10 000 СДР. Важно отметить, что арестовывающая сторона и должник имеют право направить запрос в суд об увеличении / понижении вышеуказанной суммы встречного обеспечения.

Так же стоит обратить внимание на новые положения в отношении столкновения судов. Как известно, существует Конвенция о международных правилах предупреждения столкновений судов в море (Брюссель, 23 сентября 1910 года), основной принцип которой сводится к тому, что ответственность зависит от степени вины. Однако, в соответствии с «Новым ТКК», судовладелец не несет ответственность перед грузовладельцем в соответствии со ст. 1289 нового кодекса, если столкновение происходит в результате действий экипажа в связи с навигационным или техническим управлением судна. В этом случае грузовладелец будет иметь право требовать возмещения повреждения или потери груза от судовладельца другого судна, не перевозящего груз. И тогда владелец другого, не перевозящего груз судна, будет иметь право предъявить регрессную претензию судовладельцу перевозящего судна в отношении дополнительной суммы, оплаченной им грузовладельцу.

Последним из наиболее важных аспектов «Нового ТКК» стоит отметить ограничение ответственности судовладельцев по морским требованиям. Статья 1328 нового кодекса устанавливает, что ответственность по морским требованиям не может быть ограничена в соответствии с Конвенцией об ограничении ответственности по морским требованиям 1976 года и Протоколом 1996 года (изменившим Протокол от 1976 года) или любой другой Международной конвенцией, заменяющей ее. Таким образом, необходимо отметить, что Турция при ратификации Протокола 1996 года сохранила за собой право исключить следующие положения:

- 1) применение параграфов (d) и (e) ст. 2 Конвенции 1976 года; и
- 2) применение претензий, связанных с убытками в соответствии с Международной конвенцией о гражданской ответственности за ущерб, причиненный при перевозке опасных грузов 1996 года и / или любых изменений / протоколов.

Так же «Новый ТКК» внес значительные изменения в раздел, относящийся к отчетности. Правила, касающиеся бухгалтерского учета, открытия баланса, финансовой отчетности, принципов бухгалтерского баланса, запрета на капитализацию, расходов и доходов, будущих периодов, оценки, хранения и раскрытия информации - являются совершенно новыми.

Самым же главным аспектом, касающимся отчетностей в новом законе, стал тот факт, что данный закон не включает в себя использование бухгалтерских документов в качестве доказательства в судебных спорах. Причина этого изменения заключается в том, что во многих цивилизованных странах такие методы уже не используются в судах. Однако суды по-прежнему могут потребовать о предоставлении бухгалтерских документов. Но в целом ожидается, что новый закон реализует общепринятую финансовую отчетность и принципы аудита и способствует возможности применения стандартных инструментов и информационных технологий.

Вне всякого сомнения, новые положения аудита в рамках нового закона изменят структуру и организационные подразделения акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Это изменение соответствует новым правилам, принятым в Соединенных Штатах и Европейском Союзе. Новые проверки будут проводиться в соответствии с профессиональной этикой, со

всем профессиональным скептицизмом, прозрачно и в соответствии со всеми Международными стандартами аудита. Совершенно очевидно, что это изменение внесет существенный вклад в установление доверия в национальном и международном рынках Турции.

Что касается влияния всех изменений в Турецком законодательстве на двусторонние отношения с Россией, то стоит отметить, что в основе наших отношений лежит прочная экономическая связь. Турция имеет большие планы на сотрудничество с Россией, так как на данный момент товарооборот между нашими странами составляет более 60 млрд. евро. Тем самым как торговый партнер Турции наша страна выходит практически на один уровень с ФРГ, имеющей огромное экономическое значение для Республики.

Первостепенным в реализации этих планов является наше экономическое сотрудничество в области энергетики, а также политика по созданию дружественных связей по всем азимутам. На данной стадии обсуждается вопрос возможности транзита российской нефти и газа через территорию Турции. Другой немаловажный вопрос касается наполнения трубопровода Баку-Джейхан, обсуждаются поставки нефти из Азербайджана и Казахстана. Однако можно быть уверенными, что переговорный процесс будет вестись и с Россией, так как Россия является прикаспийской державой как Казахстан и Азербайджан. Так же одним из ключевых моментов является строительство атомной электростанции «Аккую». Проект оценивается в 30 миллиардов долларов из расчета на 10-15 лет строительства.

В сентябре 2012 года была достигнута договоренность о строительстве Южного Потока в исключительной экономической зоне Турции. Это в некотором смысле уступка турецкой стороны, поскольку Турция одновременно является стороной-подписантом проекта Набукко. В свою очередь, Россия поддержала строительство нефтепровода Самсун-Джейхан, который будет наполняться нашей нефтью, поставляемой танкерами до Самсуна и оттуда перекачиваемой по территории Турции до Джейхан, а Джейхан - выход на Средиземное море. Поэтому сотрудничество в сфере поставок газа в Турцию сейчас приоритетно.

На втором месте стоит развитие сотрудничества в сфере поставок нефти, и на третьем - в сфере атомной энергетики. В области газа все находится в процессе, тогда как в области нефти необходимо построить нефтепровод Самсун-Джейхан, проект которого уже разработан, а вот в области атомной энергетики идет только переговорный процесс. Хотя в дальнейшем вопрос атомной энергетики может стать более приоритетным, тем более что Турция собирается стать поставщиком электроэнергии в арабские страны, которые насчитывают огромное количество потребителей. Когда энергетическое сотрудничество будет реализовано в полном объеме, геополитическое значение Турции значительно возрастет и она, не имея своих крупных запасов энергоресурсов, может стать исключительно важным игроком на энергетическом рынке мира.

Беря во внимание внешнюю политику Турецкого правительства, то можно отчетливо заметить, что в качестве ее приоритетной цели страна ставит членство в Европейском Союзе, о чем говорят все предпринимаемые шаги в этом направлении, как, например, реформа политической системы, судебной системы, а также введение «Нового ТКК». Все реформы, проводимые турецким государством за последние 10 лет, подчинены этой цели. Поэтому чего-либо анти-европейского Турция делать не будет, в связи с этим перспективы нашего сотрудничества в рамках треугольника Турция - Россия - ЕС будут, в первую очередь, касаться именно энергетической сферы.

Тем не менее, «Новый ТКК» призван увеличить приток инвестиций в страну, что сделает существенный вклад в становление Турции в качестве международного игрока на мировой бизнес-арене.

Отдельно стоит отметить, что алгоритмы мировой экономики продолжают изменяться, вынуждая компании совершенствовать свои методы производства и управления, поэтому «Новый ТКК» принесет пользу компаниям, которые хотят видеть жизнеспособный рост своего бизнеса.

Таким образом, в основе «Нового ТКК» лежит интеграция коммерческих законов в стандарты Европейского Союза, основанных на большей прозрачности, что приведет к большему развитию взаимосодействия России и Турции, а так же большей интеграции последней в мировую экономическую систему.

## ВАЖНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПАНИИ

*Егоров Виктор Геннадьевич  
Аспирант ВГАСУ, г. Воронеж*

С начала 21 века мы наблюдаем резкое усиление конкуренции среди компаний, в процессе глобализации мировой торговли и открытию внутренних рынков для международного сотрудничества. Большое влияние на мировой рынок поспособствовало развитие новых технологий и интернет. Факторы глобальной конкуренции, меняющихся приоритетов рынка, развитию технологий производства, маркетинга, реализации и т.д., заставляет компании поддаться соблазну и отступить от разработанного стратегического плана, ради краткосрочного подъема и получения прибыли. В результате появляется риск потери уникальности, неповторимости, а вместе с этим - переключение части "своих" потребителей на продукты конкурентов. Также это может служить ударом по бренду и репутации компании.

В попытках противостоять конкурентам, менеджеры компаний ориентируются на совершенствовании

таких способах, как экономия на масштабе, совершенствование производства, определение потребностей клиентов. Строго говоря, даже при достижении преимущества в этих направлениях, фирма не может обезопасить себя на долгое время от конкуренции и будет вынуждена бесконечно искать способы удержания позиций. Такое происходит потому, что в настоящем времени, при столь быстром распространении информации и технологий, многим конкурентам не составит труда скопировать и имитировать новые методы производства, товары и услуги. Происходит перенасыщение рынка одинаковыми товарами, в которых решающим фактором является цена. В итоге теряют все: потребитель в отсутствии разнообразия и уникальности продуктов/услуг, производитель в издержках на борьбу с конкурентами и поисках новой конкурентной стратегии.

Конечно, большинство компаний стремятся стать крупнейшими игроками отрасли и рынка, совершенствовать технологию, увеличивать объем производства. Они расширяют ассортимент продукции, стараясь охватить как можно больший круг потребителей. Вопрос в том, как это влияет на стратегию в целом, а отсюда и на финансовые показатели в долгосрочной перспективе. Не хочу сказать, что стоит отказываться от использования традиционных инструментов и методов маркетинга, производства, реализации и т.д., используемых другими компаниями. Да это и не получится; важно использовать эти инструменты как элементы для комбинации, при создании новых цепей поставок, индивидуальных маркетинговых операций, производственных линий и т.п., специализированных под уникальный продукт и конкретного потребителя.

Серьезной проблемой в реализации стратегических задач современных компаний является их идентичное построение и копирование "успешных" стратегий конкурентов, но "успешными" они являются до тех пор, пока их не начинают дублировать. Каждая компания, если она планирует оставаться в отрасли и на рынке, должна разработать и действовать по оригинальному плану, создавая уникальные товары/услуги для конкретного, "своего" клиента.

Одной из проблем в процессе реализации стратегии является тот факт, что компании становятся ведомыми потребителем. В опасении потерять часть рынка, фирмы пытаются неуклонно следовать за клиентом, в краткосрочной перспективе финансовые показатели растут, в результате происходит незаметное отклонение от изначальной стратегии, что ведет к потере уникальности предложения, а в будущем проблемам развития, падение инвестиционного потенциала, высокой конкуренции и многим другим дестабилизирующим факторам. Поэтому залогом стабильности компании является сохранение и постоянство стратегии. Возможно, для этого придется пожертвовать частью клиентов, ради максимального удовлетворения основного, "своего" потребителя. Обязательно стоит провести анализ и выяснить, какие товары/услуги наиболее ориентированы на узкий круг потребителей, и приносят наибольшую прибыль. Это поможет выработке своей уникальной цепочки создания ценности. При дальнейшей разработке стратегии, встанет вопрос о сокращении или полном отказе от производства, которое идет в разрез с целями компании и противоречит общему видению и репутации.

Если затраты и действия компании ориентированы на дифференцируемое производство и на конкретную аудиторию, то это создаст ценное, долгосрочное преимущество, высокую доходность и развитие.

Многие менеджеры и эксперты ставят высокий процент доходов на инвестиции как главную цель компании - и это оправданно, особенно с точки зрения акционеров и инвесторов. Компания может добиться роста, развития, а как следствие, и высокого коэффициента рентабельности в том случае, когда компания имеет свой стиль и свою структуру создания ценностного предложения, ориентированную на ограниченный круг потребителей, о которой говорилось выше. Под стилем я имею в виду "свое" видение развития, и конечную цель существования компании. Установить стратегический горизонт чрезвычайно важно. Это то, чего хочет добиться компания в долгосрочной перспективе, на это и должен быть направлен фокус внимания и с чем должны согласовываться все важные изменения и новшества.

Помимо основного уникального направления создания ценности и удовлетворение потребителя, в страте-

гии неизбежно должны соблюдаться принципы и направления, по которым компания четко определяет чего она делать "не" будет. Это серьезный вопрос, который необходимо проработать и определить, дабы не отклониться от изначального курса. В процессе разработки стратегического плана следует установить краткосрочные цели - маяки, они помогут держаться выбранного курса и делать корректировки. Опять таки, изменения требуется проводить не в смене целей и приоритетов, а в разнообразии использованных методов и технологий при достижении поставленных задач.

Последующая часть статьи будет посвящена важности первого лица фирмы в построении и осуществлении стратегии.

Не редко можно наблюдать, когда фирмы с большой историей и преданным персоналом, находятся в стагнации или вовсе сходят с дистанции. Одной из возможных причин является то, что во главе компании находится человек, который не разделяет стратегического направления организации. Это происходит по тому, что интересы, цели и миссия лидера расходятся с целями фирмы. Вследствие этого, нет мотивации к развитию и росту организации. Основными задачами лидера компании, помимо участия в разработке и внедрении стратегического плана, является сохранение и поддержание мотивации к развитию и достижению поставленных целей компании.

Для плодотворного развития организации во главе должен быть человек, у которого цели и, если угодно миссия, соответствует развитию того продукта, той отрасли, того рынка, в котором существует данная организация. И это одна из ключевых задач, насколько бы не была устойчива компания к волнениям, при отсутствии фундамента в виде лидера, человека, который видит цели, структуру фирмы в будущем, синтезирует идеи и методы для их достижения, фирма не будет развиваться должным образом, а скорее всего будет сдавать позиции. Для лидера организации служить мотивацией должна цель-миссия, которую он достигнет, благодаря компании. Без желания и страсти по настоящему добиться поставленных высот, человеку будет тяжело, а порой и невозможно справляться с возникающими проблемами.

Итак, в основе любой структуры (компания, фирма, организация) максимально эффективно будет действовать человек, который живет этой фирмой, и готов полностью посвятить себя достижению поставленных целей.

В первую очередь первому лицу организации и/или основателю компании требуется ответить на вопрос: готов ли я целиком посвятить себя компании и отрасли в целом? Поможет ли ему это реализовать свой потенциал? Соотносится ли его миссия с миссией компании? Как компания удовлетворит потребности потребителей в решении проблем или поможет в росте и развитии? Ответы на эти вопросы дадут понять, будет ли чувствовать человек удовлетворение от своей деятельности в организации, так как от этого во многом зависит общее развитие компании. Далее вниз по иерархической лестнице на эти вопросы может ответить каждый сотрудник организации. Чем больше людей в компании будут связывать достижение своих целей с развитием компании тем больше будет мотивация для роста а за этим следует прогресс, и неизбежное достижение целей не только организации но и каждого её сотрудника.

Надеюсь данная статья даст повод поразмыслить и натолкнет на новые идеи по построению и совершенствованию стратегии компании.

**Список литературы:**

1. Манахова И.В., Лимонова Е.В. Наноменеджмент – новое направление экономических исследований // ст. электрон. журнал «Стратегии бизнеса». 2013. URL: <http://strategybusiness.ru/sovremennye-konceptcii-menedzhmenta/nanomenedzhment-novoe-napravlenie-ekonomicheskix-issledovaniy.html> (дата обращения: 10.10.2014).
2. Портер Е. Майкл: Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с
3. Портер Е. Майкл, Самплер Джеффри, Прахалад С.К. и др.: Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Л. Фазья, Р. Рэнделла; Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 587 с.
4. Черемных О.С. Как построить "счастливую компанию" // Электрон. библиотека labrate.ru. URL: <http://www.labrate.ru/cheremnykh/> (дата обращения: 15.10.2014).

**НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ****Елесина Мария Владимировна***Студентка, заместитель председателя Научного Студенческого Общества факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва***Рашкеева Ирина Владимировна***Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва***Толдиев Саид-Магомед Муслимович***Бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Одним из важнейших направлений осуществления налоговой политики государства является организованная работа в области повышения налоговой культуры населения. Неотъемлемой частью указанной деятельности выступает налоговое консультирование.

Налоговое консультирование (консультирование по налогам и сборам) - вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами и иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах.

Сущность налогового консультирования заключается в осуществлении деятельности по ведению налогового учета, выработке налоговой политики предприятия, расчете налогооблагаемой базы для исчисления и уплаты налогов, осуществлении налогового планирования и оптимизации, мониторинге законодательства и подзаконных актов, прямо или косвенно касающихся налогообложения, предоставлении рекомендаций в области налогообложения менеджменту и финансовым службам предприятия, налаживании взаимодействия между всеми структурными подразделениями и должностными лицами предприятия по вопросам налогообложения и налогового учета, защите прав и интересов налогоплательщика в органах государственной и муниципальной власти, налоговых органах и судебных инстанциях, проведении внутреннего и внешнего налогового аудита, проведении анализа и экспертиз, составлении заключений и прогнозов как по законодательному регулированию и реформированию налоговой системы, так и на микроуровне — уровне предприятия.

Для самого налогового консультанта консультирование — это очень интересный и перспективный вид бизнеса, потому что долговременная тенденция состоит в увеличении потребности со стороны юридических и физических лиц в правильном применении налогового законодательства с целью снижения на законной основе сумм налоговых платежей, что будет приводить к повышению спроса на этот вид консалтинга.

С точки зрения клиента налоговое консультирование — это снижение налоговых рисков, снижение налоговых издержек и оптимальное планирование будущих хозяйственных операций.

Профессия налогового консультанта в России относится к числу наиболее молодых в широком спектре финансовых специальностей и имеет огромные перспективы. Эта специальность с каждым днем приобретает огромную популярность и востребованность в различных отраслях экономики.

Однако столь перспективное развитие затрудняет ряд проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного и эффективного функционирования.

Основная проблема на современном этапе развития — это отсутствие самостоятельного законодательного регулирования налогового консультирования.

Важным шагом в развитии и правовом оформлении налогового консультирования явилось постановление Минтруда России от 4 августа 2000 г. № 57[1], которым внесено дополнение в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, касающееся новой квалификационной характеристики «Консультант по налогам и сборам». В нем предусмотрены должностные обязанности консультанта по налогам и сборам и требования к его квалификации.

В настоящее время рассматривается проект Федерального закона «О налоговом консультировании»[3], который подготовлен с целью определения правового статуса налогового консультанта и консультируемых лиц, регулирования деятельности по налоговому консультированию (подготовка и аттестация специалистов, ответственность за результаты консультирования).

Проект Федерального закона «О налоговом консультировании» одобрен Советом Государственной Думы, получил отзывы от законодательных органов субъектов Российской Федерации, от Института государства и права РАН и Российской ассоциации налогового права, а также заключение от Правительства РФ. Концептуально

проект в большинстве случаев одобряется. Однако имеются и негативные отзывы.

Не все государственные органы рассматривают налогового консультанта как «посредника» между налогоплательщиком и налоговыми органами, основными функциями которого являются: налоговые консультации и экспертизы, составление документов, представление интересов и ведение дел налогоплательщика. Для многих сейчас налоговый консалтинг ассоциируется прежде всего с тем, что он уменьшает налоговые поступления в бюджет, так как занимается налоговой оптимизацией и планированием на предприятии.

Важным является вопрос ответственности налоговых консультантов. На сегодняшний день ответственность определяется в пределах договора, заключенного с клиентом. В будущем по тем рискам, которые может понести фирма, обратившись к налоговому консультанту, ответственность должна быть установлена в полной мере. Естественно, полная ответственность предусматривает более высокую оплату и страхование налогового консультанта и его рисков.

Следующая проблема — это недостаток профессиональных высококвалифицированных кадров. Работу по обеспечению качества консультирования следует начинать с подбора квалифицированного и добросовестного персонала. Налоговые консультанты должны иметь высшее образование и опыт работы в налоговой сфере или смежных областях (экономической, юридической, финансовой, бухгалтерской). В 2002 году была создана Палата налоговых консультантов, которая взяла на себя функции по обеспечению аттестации налоговых консультантов и разработала специальные учебные программы, которые сейчас реализуются через аккредитованные образовательные организации.

Есть проблемы и образовательного плана. Наблюдается недостаток преподавателей для обучения налоговых консультантов, которые обладают не только знаниями, практикой, но и умением донести информацию. Также ощущается явный недостаток в учебно-методической литературе.

В 2002 году было создано Некоммерческое партнерство "Палата налоговых консультантов" [4].

Основные задачи палаты:

1) становление и развитие налогового консультирования в России.

2) координация деятельности по подготовке, переподготовке и повышению квалификации налоговых консультантов, практическая помощь специалистам в этой сфере, обеспечение информационной связи между ними. Палата имеет свой печатный орган, проводит круглые столы, конференции, международные семинары. В 2008 году Палата стала членом-наблюдателем Европейской конфедерации налоговых консультантов [5].

3) обобщение предложений о том, в какую сторону должна двигаться налоговая реформа. Так как вокруг Палаты объединены квалифицированные специалисты в области налогообложения, члены Палаты критически оценивают существующие законопроекты, вносят свои предложения. Часто налоговому консультанту тяжело пробиться в какие-то государственные органы, поэтому они контактируют с министерствами финансов и экономического развития, Налоговой службой, Госдумой, Советом Федерации, доводят свои идеи до высших законодательных и исполнительных органов власти.

Налоговый консультант должен быть одновременно и экономистом, и юристом. Это профессия, которая объединяет две специальности, поэтому было определено, что налоговым консультантом может быть человек с высшим экономическим или юридическим образованием, который несколько лет проработал по специальности. После этого он уже может пройти обучение по программе подготовки налоговых консультантов, сдать экзамены и получить аттестат Палаты.

Аттестат Палаты выдается на два года. По истечении этого периода налоговый консультант, если он хочет продолжать свою деятельность, должен подтвердить квалификацию.

Способы подтверждения квалификации (я бы это не говорила, только в крайнем случае, если спросят)

Первый — классический: прийти в Палату или в одно из аккредитованных учебных заведений, прослушать лекции, поработать на семинарах, сдать экзамены (72-часовая программа).

Второй путь — в Москве существует Центр налогового консультирования и стажировки, где консультант, подтверждающий свое звание, сидит и принимает население, любого, кто зашел. А рядом сидит консультант-наставник (преподаватель) и контролирует, насколько испытуемый правильно беседует, дает советы и консультации. Только при крайней необходимости наставник вмешивается. Отработав 72 часа по такой программе, консультант подтверждает свою квалификацию.

Третий способ — мы засчитываем научные публикации. Если человек предоставляет несколько крупных научных публикаций в солидных изданиях в области налогообложения, то мы подтверждаем ему звание консультанта. И так каждые два года.

Подтверждение квалификации может проходить также и в форме зачета ситуаций. Налоговый консультант направляет в Палату не менее 30 ситуаций, Палата проводит их экспертизу и принимает решение о зачете или отказе в зачете предоставленных ситуаций.

В мае 2012 года создана рабочая группа по выработке единых подходов к реализации механизмов саморегулирования в сфере налогового консультирования. Перед ней поставлены следующие задачи:

- разработка концепции бизнес-процессов правового регулирования деятельности налоговых консультантов,
- повышение качества услуг в сфере налогового консультирования,
- решение вопросов взаимодействия налоговых органов с налоговыми консультантами с использованием механизмов саморегулирования.

Различают две формы налогового консультирования: внешнее (осуществляется на возмездной основе налоговыми консультантами — индивидуальными предпринимателями и различными компаниями, в том числе аудиторскими, адвокатскими образованиями — юридическим и физическим лицам) и внутреннее (осуществляется физическими лицами, состоящими в трудовых отношениях в качестве консультантов по налогам и сборам в экономических и юридических подразделениях юридических лиц).

Российский рынок налогового консультирования предлагает широкий спектр услуг, который сводится к следующим видам.

1. Разъяснение положений по применению законодательства о налогах и сборах.

Обращение налогоплательщиков к налоговому консультанту в этих случаях обусловлено возникновением нестандартных ситуаций либо срочностью принятия соответствующих решений.

2. Разъяснение порядка заполнения налоговой отчетности, а также ее составление и представление в налоговые органы.

3. Услуги, связанные с регистрацией, перерегистрацией, ликвидацией (прекращением деятельности) консультируемого лица (организации или индивидуального предпринимателя), постановкой его на учет (снятием с учета) в налоговых органах.

Иногда, оказывая услуги по этому направлению, налоговые консультанты намеренно или невольно способствуют совершению налогоплательщиками противоправных действий: созданию фирм-однодневок, ликвидации лиц с задолженностью в бюджет и т. д.

4. Услуги физическим лицам по составлению налоговой декларации по форме 3-НДФЛ в целях получения налоговых вычетов.

5. Услуги физическим лицам по исчислению и уплате имущественных налогов (земельного, транспортного, на имущество физических лиц), включая уточнение информации по налогооблагаемым объектам с регистрирующими органами (Росреестром, ГИБДД и т. д.).

Кроме того, налоговые консультанты могли бы сыграть важную роль в продвижении для налогоплательщиков—физических лиц электронных сервисов ФНС России, в частности сервиса «Личный кабинет налогоплательщика», с помощью которого можно уточнить объект налогообложения и уплатить налоги.

Отсутствие требований в отношении контроля за деятельностью налоговых консультантов, в том числе за качеством оказываемых ими услуг, подрывает доверие налогоплательщиков к институту налогового консультирования.

Функции и полномочия по контролю за лицами, осуществляющими деятельность по налоговому консультированию, могли бы взять на себя саморегулируемые организации (СРО), т. е. независимые профессиональные сообщества налоговых консультантов.

Данный контроль СРО могут начинать уже со стадии подготовки и аттестации специалистов в области налогового консультирования на основании единых для всех квалификационных требований по допуску кандидатов к сдаче квалификационного экзамена, присвоению статуса налогового консультанта. В процессе мониторинга за деятельностью своих членов СРО вправе будет принимать решения о приостановлении (возобновлении) и прекращении данного статуса.

Можно выделить следующие направления совершенствования налогового консультирования в России:

1. Обязательное страхование ответственности налогового консультанта. В России широко распространено добровольное страхование ответственности

2. Совместная работа организаций налоговых консультантов с государственными органами. Наличие

сильной независимой организации, объединяющей профессионалов в какой-либо области, позволяет осуществлять эффективное регулирование их деятельности и оказывать существенное влияние на формирование государственной политики в данной области.

3. Ответственность налоговых консультантов. В России имеет место гражданско-правовая (имущественная) ответственность налогового консультанта перед клиентом, которая возникает в силу договора об оказании консультационных услуг.

По нашему мнению, законное налоговое консультирование должно быть разрешено специальной категории лиц-профессионалов, которые допускаются к этой деятельности на законных основаниях после получения соответствующего образования в высшем учебном заведении в рамках дополнительного, профессионального образования (повышении квалификации, профессиональная переподготовка, удостоверенные государственным образовательным документом).

Незаконная деятельность должна по примеру законодательства других стран караться денежным штрафом [2] (либо квалифицироваться как незаконная предпринимательская деятельность, наказываемая в уголовном порядке – ст. 171 УК РФ).

4. Деятельность профессиональных объединений налоговых консультантов. В России, как и во многих странах мира, существуют и успешно осуществляют деятельность общественные организации и общества по организации деятельности консультантов по налогам и сборам. Но, при этом, субъектами налогового консультирования являются также и юристы, специализирующиеся в налоговом праве, адвокаты, аудиторы, бухгалтеры и иные лица, которые, порой, ведут консультационную деятельность без сертификатов, дипломов, дающих право заниматься этим налоговым консультированием.

Развитие в Российской Федерации института налогового консультирования является важной и необходимой задачей. Возможность получать независимые и ответственные консультации способствует повышению налоговой грамотности и правосознания налогоплательщиков, а, следовательно, приводит к улучшению взаимоотношений с налоговыми органами и повышению собираемости налогов.

Список литературы:

1. Постановление Минтруда РФ от 04.08.2000 N 57 "О внесении дополнения в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих" (04 августа 2000 г.)
2. Уголовный кодекс российской Федерации // Статья 171. Незаконное предпринимательство.
3. Палата Налоговых Консультантов [Электронный ресурс] URL: <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?id=3331>
4. Палата Налоговых Консультантов [Электронный ресурс] URL: <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?id=2601>
5. Российский Научный Университет // России нужно 150 тысяч налоговых консультантов [Электронный ресурс] URL: [http://www.rosnou.ru/important/palata\\_nalog/](http://www.rosnou.ru/important/palata_nalog/)

## ARE THE ADVANCED ECONOMIES IN FOR A LONG PERIOD OF ECONOMIC STAGNATION?

*Tatiana Yepifanova*

*PhD, Rostov State Economic University (RINH) (Russia, Rostov-on-Don)*

*Yury Grigoriadi*

*Caterham School (UK, London)*

### *Abstract:*

*The article covers the causes for secular stagnation in world's advanced economies, including Japan, USA and Eurozone. As the research has shown one of the primary causes low and persistent GDP growth is the staggering job sector, clogged by youth unemployment. The reasons for such a situation are the growth in aging population and soaring levels of youth economic inactivity.*

*Key terms: Secular stagnation – a prolonged period of zero or low economic growth; Globalization – the process of global market integration; Productive capacity- is the maximum possible output of an economy.*

### **Introduction**

When a world champion swimmer falls short of his best speeds, it is hard to figure out whether he is temporarily on poor form, or has permanently lost his shape. This is true to some extent if used to mirror the performance of those considered the «more» developed economies. Although the performance of American and European markets has been far from its «top shape», it seems that the «sportsmen» are past their best years and are now on track for retirement, where their places will be taken by the more prosperous and fit «BRIC» economies. But enough with analogies as the underlying question remains: are the advanced economies in for a long period of economic stagnation?

### **Explaining the term and the current problem**

Considering the issue it is important to understand that stagnation, or in more technical terms «secular stagnation» refers to a condition of negligible or no economic growth in a market-based economy. After financial crisis in 2008, global financial institutions suffered massively due to several reasons, one of them being a burst in the U.S. housing bubble. Borrowing was encouraged by the use of expansionary monetary policy, when Federal Reserve lowered the federal funds rate target from 6.5% to 1.0%<sup>1</sup>. Excessive growth in credits contributed massively, so when the burst happened a large number of banks had to be bailed-out by the government. More fuel was added due to the fact that the economy was booming, the current account deficit grew, which forced the U.S to borrow more money from abroad in order to finance the deficit. The crisis had damaging consequences over the global economy, placing it into a severe recession which would eventually turn into the worst since the early 1980s recession with negative 2009 growth for the U.S., Eurozone, UK and other developed countries<sup>2</sup>. So by the end of 2010 we are faced with the problem that the world's most advanced economies are on a downturn of the economic cycle, with little hope for a quick recovery.

### **Main Body (research and judgment)**

Globalization has had a great impact on Europe's path to economic recovery. Close integration of markets is perfectly illustrated by the European Union, where there is a free trade area, without any barriers or external tariffs. Therefore if one economy suffers the effect resonates across the others. This was felt by the whole of the EU during the

Greece crisis and contributed to increasing levels of government debt. Germany's growth was significantly slowed down due to the fact that it effectively had to bail out some of the «sinking» European economies such as Spain and Greece. That has contributed massively to the EU's internal debt and acted as a constraint to the GDP growth as government spending stayed low.

With the demand side shock, firms were forced to cut the costs as much as possible to prevent them from going broke. In the case when the economy is on its downturn, a rise of unemployment is predictable as businesses start «sacking» workers. This feature of recession feeds itself as with increasing numbers of unemployed labour the growth rate suffers greater damage.

However there is another issue with the «richer» world, which drags the advanced economies in stagnation, which is the aging working population. Across the rich world, older men with good education increasingly work longer. 65% of American working men aged 62-74 have a professional degree<sup>3</sup>. The picture is pretty much clear - the elder workers with high education squeeze the youthful unskilled population. The pattern in the EU is similar. The phenomenon occurring is the widening gap between the well-educated and the unskilled poor across all the age groups. The wages of those at the top are soaring, whereas on contrast the unskilled are being further dragged into poverty. But why is it that the elderly «hog» the jobs and employment amongst the younger ones is falling? Partly the reasons are that the well-educated older part of the population is putting off retirement while a big part of the less-skilled younger people have dropped out of the workforce. There is a multiplier effect to it as well turning the issue into a vicious cycle. With rising living standards and health care, life expectancy rises as well, therefore the «occupation period» of the valuable working spaces is likely to extend. Moreover the fact that taxation is high in order to guarantee high quality public services, families tend to be small which not only reduces the population, but also contributes to shrinking numbers of workforce. Global population of those aged 65 or more is likely to double over the next 20 years, reaching as high as 1.1 billion<sup>4</sup>, making it even harder for the younger ones to get employed. Rising standards of education has a massive contribution to it as well. As university graduates will struggle less to find the desired place to work, those who are unskilled are likely to become «economically inactive». Pay is rising sharply for those who are well-educated, however the ones

<sup>1</sup>[http://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_crisis\\_of\\_2007-08](http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis_of_2007-08), easy credit conditions

<sup>2</sup>[http://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_crisis\\_of\\_2007-08](http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis_of_2007-08), effects on the global economy, global effects

<sup>3</sup> The economist (April 26th-May 2nd 2014) page 11, «A billion shades of grey», line 12

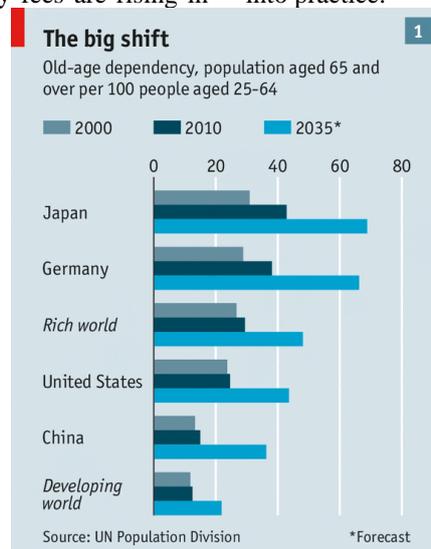
<sup>4</sup> The economist (April 26th-May 2nd 2014) page 11, «A billion shades of grey», line 28-29

with lack of qualification are being dragged to poverty. The main reasons due to such misallocation of resources is technological shift. As the machines takeover the places, where manual labour was applied in the past, squeezing the «unskilled» part of the global population who used occupy those places. New jobs are being created requiring new qualifications ranging from management and creativity to IT, and these skills do not necessarily decline with age.

Such problem is likely to hit the growth rates dramatically as the levels of economic inactivity will soar. Those out of job and education will struggle massively to find a job and can become a financial burden to the government. Government transfers will deteriorate with rising demand for benefits, and it will only get harder for those currently on benefits to find themselves employed later on. The gap between the rich and the poor, or for advanced economies it would more appropriate to say the educated and less skilled is further widened by accumulating wealth. As the rich kids inherit their parents wealth, the poor kids inherit their parents debts. Not only it becomes harder for the poor to escape from the poverty cycle, it also discourages them from receiving good education. Most go straight into work after school, without entering the high education. Currently it still may seem as more worth it, because university fees are rising in

such countries as the UK, however in long term those lacking skills are very unlikely to receive larger income. While the earnings of university graduates are growing exponentially, the gradient of the wages/time curve of the unskilled tends to 0.

The damage is felt across the whole economy. The productive potential is falling as less labour is economically active, which causes a drop in aggregate demand. The driving force of the economy is now weakened as the level of consumption falls. The rising number of people on benefits is likely to hit government transfers as well as the tax revenue receive by the government will fall. In order to compensate the loss, the government will be forced to target the rich more, but this is dangerous as this can cause more firms to shift trading to other markets with more favorable tax burden. Stagnation is inevitable without economical changes, however those are tricky to implement. With aging population, lions share of the electorate is going to be pensioners and the elderly. Therefore they determine which manifesto comes into power, by granting the politicians what's called a «popular mandate». In order to maintain high levels of support, the policy contents are likely to be conservative and those in the government are likely to pander to the elderly as oppose to putting disruptive reforms into practice.



With aging working population the spending to savings ratio is likely to change its pattern. As people are extending their working in order to finance their retirement in the future they are more likely to save. The financial crisis in 2008, has lead to a large proportion of pensioners to lose their savings which accumulated over the years, so rising anxiety and the willingness to sponsor a happy and safe retirement is likely to encourage the elderly to save more. As the «old-age dependency ratio» is growing faster than before, reaching as high as 69 old people working for every 100 of working age in Japan<sup>5</sup>, the economy is facing an inevitable threat of stagnation. Low consumer confidence rating is fueling the problem as consumption is further discouraged due to people feeling pessimistic about the state of the economy. This was clearly indicated in the UK in 2011. Although the interest rates were record low of 0.5%, consumer confidence was as low as (-29)<sup>6</sup> and the trend doesn't seem to recover. It seems anomalous that low interest rates do not encourage spending,

but people feel safer with the money in the bank account, despite the fact that it is not «working money».

Such a change in the pattern of consumers spending firms are discourage to invest, and government cannot further increase spending as public sector debt is as high as 80% of GDP in the UK<sup>7</sup>. The aggregate demand further deteriorates causing stagnated, slow growth. All the economic boosts seem to have a short term effect without solving the problem. The Olympic Games were predicted to give that essential «kick» to the UK economy, yet the interest rates are still low and the growth of GDP is 0.8% as of Q1 2014<sup>8</sup>. The argument is that financial crisis had caused a huge slump in the global economy, meaning a long and slow recovery.

On the other hand aging population doesn't necessarily imply that productivity levels will fall. In such advanced economies as Japan and Germany the technology is finding its ways to maintain high levels of output. In the age of ever-smarter machines, manual labour is being done by robots, and the the question of productivity only arises when talking

<sup>5</sup> The economist (April 26th-May 2nd), page 22 «Age invaders», the diagram was taken from the same article, page 23

<sup>6</sup><http://www.marketresearchworld.net/content/view/1908/77/>

<sup>7</sup><http://www.bbc.co.uk/news/business-25944653>

<sup>8</sup><http://www.bbc.co.uk/news/10613201>

about the tertiary sector of the economy, where the major part of the worlds population finds their place of work. However the motivation and determination aspects of personality may not necessarily be higher amongst the young ones, the more important determinant of productivity is certainly education. For these reasons a soaring group of highly educated older folk could offset the effect of shrinking workforce.

The patterns of economic growth have also shown some progress over the last two years. Although the levels are not as high as they were before the financial collapse, the

improvement suggests that the economies are not staggering. The figure shows that GDP growth rate has been improving and is now positive comparing to figures in 2013. Although 0.2% is nowhere near the target growth rate, the improvement signs are already an important step forward. Consumer confidence ratings have gone up significantly from being as low as -17.3% in June 2013 to -7.4% in July 2014<sup>9</sup>, meaning that consumption is likely to face an increasing trend, leading to growth in aggregate demand and hence increase in national real output.



Although there is a lot to be done about soaring figures of youth unemployment and more importantly, economic inactivity which is an important concern in most of the EU countries (France for instance has 33% of men aged 15-74 registered as economically inactive<sup>10</sup>) total unemployment has gone down. In the UK the most recent figure as of June 2014 is 6.6% (2.16 million) unemployed. This is clearly progressing exponentially comparing to 2008 where there were almost 2.5 million people seeking job<sup>11</sup> and hence meaning that more human resources are put into use, meaning that the economy operates closer to its PPF. A solution can also be seen in softening of the immigration policies to allow more younger workers to come from middle east and potentially Eastern Europe, however it doesn't solve the problem caused by education and may contribute to a further widening of the gap between rich, well-educated elderly and poor, unskilled youth.

### Conclusion

For now it is hard to say directly whether the advanced economies are going to face stagnation for a long period of time. Clear premises have been shown as «richer» countries recover from the catastrophe that occurred in 2008. The «sportsmen» should seriously change their training program if they wish to return to the worlds economic arena in the near time. The labour market is in need of fresh blood to displace the old folk who are occupying those highly paid job places. This will give the economy an essential boost and broaden its production possibility frontier. Effects of globalization should be smoothened out by better management

in such financial institutions as IMF and the World Bank. In order to see the improvements politicians should act decisively with fiscal changes in order to prevent stagnation from happening in long-run. But for now the situation seems reasonably clear, advanced economies are suffering from secular stagnation and this process has the potential to strangle GDP growth for quite a long time.

### Literature:

1. [http://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_crisis\\_of\\_2007-08](http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis_of_2007-08), easy credit conditions
2. [http://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_crisis\\_of\\_2007-08](http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis_of_2007-08), effects on the global economy, global effects
3. The economist (April 26th-May 2nd), page 22 «Age invaders», the diagram was taken from the same article, page 23
4. The economist(April 26th-May 2nd 2014) page 11, «A billion shades of grey», line 12
5. The economist(April 26th-May 2nd 2014) page 11, «A billion shades of grey», line 28-29
6. <http://www.marketresearchworld.net/content/view/1908/77/>
7. <http://www.bbc.co.uk/news/business-25944653>
8. <http://www.bbc.co.uk/news/10613201>
9. <http://www.tradingeconomics.com/euro-area/consumer-confidence>
10. <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/LRIN74MAFRQ156N>
11. <http://www.bbc.co.uk/news/business-27791749> and
12. <http://www.bbc.co.uk/news/10604117>

<sup>9</sup><http://www.tradingeconomics.com/euro-area/consumer-confidence>

<sup>10</sup><https://research.stlouisfed.org/fred2/series/LRIN74MAFRQ156N>

<sup>11</sup><http://www.bbc.co.uk/news/business-27791749> and <http://www.bbc.co.uk/news/10604117>

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

*Ермакова Юлия Сергеевна*

*ассистент кафедры финансов и кредита, г. Краснодар*

*Ефремова Елена Григорьевна*

*магистрант направления подготовки 080100 «Экономика»*

*магистерская программа «Финансовая экономика», г. Краснодар*

Экономика преуспевающих стран во многом обязана развитию малого и среднего бизнеса. За рубежом принимаются различные меры по стимулированию развития малого бизнеса, что проявляется в упрощении процедуры создания предприятий, предоставлении различных налоговых льгот, государственной поддержке и других стимулов для их быстрого роста.

В России понятие малого предпринимательства впервые появилось с принятием федерального закона №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» в 1995 году, т.е. уже почти 20 лет поднимаются вопросы о необходимости и эффективности развития малого бизнеса в России. В 2007 году «Закон о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» № 209-ФЗ [1] вновь обозначил приоритеты государственной политики в области малого бизнеса.

Российская экономика испытывает нехватку источников роста. Государство и крупные предприятия предпочитают направлять свои свободные финансовые ресурсы в крупный бизнес.

Предприятия как в целом по стране, так и в регионах сталкиваются с отсутствием эффективной системы государственной поддержки, постоянное изменение налогового законодательства - все это негативно сказывается на деятельности данных субъектов. Эти проблемы дополняются рядом экономических факторов, таких как:

- нестабильность экономической (а на данный момент и политической) ситуации в стране;
- нехватка ресурсов и прежде всего финансовых;
- ограниченный доступ к кредитным ресурсам и высокая ставка кредитования;
- неполнота ведения учета по основным показателям деятельности малых предприятий;
- правовая неграмотность самих предпринимателей.

Еще одной проблемой макроуровня является «теневой» сектор предпринимательской деятельности. Его расширению способствует сложность и запутанность регионального законодательства и высокие административные барьеры, препятствующие возникновению новых фирм, а так же поступлению налоговых платежей от малых предприятий в региональные и местные бюджеты.

Говоря о важности влияния малых предприятий на развитие и рост экономики, важно не упустить еще один аспект – это налоговый потенциал малого бизнеса, развитие которого может стать мощным механизмом регулирования региональной экономики [5].

Все эти аспекты подчеркивают высокую роль малых предприятий в развитии государства в целом. Однако вышеперечисленные проблемы тормозят процесс развития данного сектора экономики и не дают в полной мере ощутить возможный экономический эффект. Борьба с ними необходима, если государство хочет выйти на более высокий уровень развития и приблизить свою экономику к уровню экономик развитых стран. Одним из механизмов минимизации степени негативного

влияния проблем в области развития малого предпринимательства может стать государственная поддержка [5].

Государственная политика в области развития малого бизнеса осуществляется в соответствии с вышеупомянутым федеральным законом № 209-ФЗ. Статья 7 федерального закона раскрывает мероприятия, разрабатываемые и реализуемые государством для поддержки и развития малых предприятий, среди них выделяют:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета;
- 2) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности и составление статистической отчетности;
- 3) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства (далее МСП) государственное и муниципальное имущество;
- 4) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов МСП;
- 5) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов МСП.

Первым этапом в реализации государственной политики в области развития малого бизнеса является разработка государственной целевой программы, предусматривающей конкретные формы государственной поддержки и выделяемые объемы финансовых ресурсов. В настоящий момент выделяю три таких формы – это развитие кредитно-финансовых механизмов, инфраструктуры и совершенствование внешней среды для развития малого предпринимательства.

Министерство экономического развития РФ осуществляет реализацию «Государственной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства» с 2005 года. Порядок предоставления средств федерального бюджета на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов РФ установлен постановлением Правительства РФ от 27.02.2009 г. № 178.

Важным фактором развития предпринимательства является оказание поддержки малым предприятиям на региональном уровне. Дальнейшие темпы и направления развития малого бизнеса во многом предопределяются тем, насколько активно региональная власть будет осуществлять его поддержку.

В Краснодарском крае деятельность в области региональной поддержки малого бизнеса осуществляется на основании закона Краснодарского края «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» [2], а так же постановлений губернатора Краснодарского края. Помимо этого, в крае действует долгосрочная целевая программа "Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае"[3]. Основным разработчиком данной программы и органом контроля за ее реализацией является департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края. Она разрабатывается на три года.

В программе предусмотрено выполнение следующих целей и задач:

- создание условий для развития МСП;
- увеличение доли участия субъектов МСП в общем обороте хозяйствующих субъектов Краснодарского края;
- развитие системы кредитования и финансовой поддержки МСП;

- развитие инфраструктуры поддержки МСП.
- Рассмотрим выделенные и планируемые объемы финансирования в рамках действия данной программы за 2013 год и на период с 2014 по 2017гг. в таблице 1.

**Таблица 1.**

Плановый объем выделенных средств на финансирование программы поддержки МСП в Краснодарском крае, 2013-2017гг.

| Год              | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    | Всего   |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Сумма, тыс. руб. | 129 585 | 139 845 | 151 015 | 163 155 | 176 305 | 759 905 |
| Изменение, (+;-) | х       | +10 260 | +11 170 | +12 140 | +13 150 | +46 720 |

По данным таблицы 1 видно, что объемы финансирования ежегодно планируется увеличивать по отношению к предыдущему году – на 10 260 тыс. руб. в 2014 году, на 11 170 тыс. руб. в 2015 и на 13 150 тыс. руб. в 2017 году. Средний темп прироста сумм финансирования составляет 8% к каждому году.

Механизм реализации программы поддержки предполагает закупку товаров, работ, услуг для государственных нужд за счет средств краевого бюджета, а так же предоставление субсидий субъектам МСП и бюджетам муниципальных образований края. Программой предусмотрен механизм возмещения (субсидирования) из краевого бюджета части затрат по лизинговым платежам, на

уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды.

Также в целях увеличения количества субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку, повышения эффективности мероприятий, определенных программой, планируется привлечение средств федерального бюджета. Для привлечения средств федерального бюджета запланировано ежегодное участие Краснодарского края в соответствующем конкурсном отборе субъектов РФ.

Рассмотрим основные мероприятия, проводимые в рамках целевой программы развития субъектов МСП в таблице 2.

**Таблица 2.**

Объемы финансирования мероприятий, направленных на развития МП в Краснодарском крае за 2013 и плановый периоды 2014-2017гг.

| Наименование мероприятия   | Объем финансирования, тыс. руб. |          |          |          |          | Всего   |
|--|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|---------|
|  | 2013 год                        | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год |         |
| Развитие системы кредитования и финансовой поддержки субъектов МСП               | 52 400                          | 55 900   | 59 640   | 63 680   | 67 970   | 299 590 |
| Поддержка муниципальных программ развития субъектов МСП всего, в том числе:      | 71 120                          | 77 880   | 85 310   | 93 410   | 102 270  | 429 990 |
| Информационная, правовая, консультационная поддержка и подготовка кадров для МСП | 6 065                           | 6 065    | 6 065    | 6 065    | 6 065    | 30 325  |
| Итого по Программе   | 129 585                         | 139 845  | 151 015  | 163 155  | 176 305  | 759 905 |

Анализ таблицы 2, показал, что первое место в распределении средств краевого бюджета приходится на поддержку муниципальных программ развития субъектов МСП - 429 990 тыс. руб. за рассматриваемый период, т.е. более половины общего объема. На втором месте развитие системы кредитования и финансовой поддержки субъектов МСП – 299 590 тыс. руб. планируется выделить за пять лет. Наименьший объем бюджетных средств приходится на информационную, правовую, консультационную поддержку и подготовку кадров для МСП всего за пять лет планируют выделить 30 325 тыс. руб.

Во исполнение данной программы администрация Краснодарского края, в лице департамента инвестиций и

проектного сопровождения края учредила Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края [4].

Основным видом деятельности Гарантийного фонда является предоставление поручительств субъектам МСП Краснодарского края по предоставляемым банками кредитам. Денежные средства, предоставленные из краевого и федерального бюджетов служат залоговой базой по выдаваемым банками кредитам.

Основные результаты деятельности Фонда с момента его создания по настоящее время представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Результаты деятельности Гарантийного фонда поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края

| Отчетная дата                               | Размер гарантийного капитала, тыс. руб. | Объем выданных поручительств, тыс. руб. |                  | Объем действующих поручительств, тыс. руб. |                  | Объем законченных поручительств, тыс. руб. |                  |
|---|---|---|------------------|--|------------------|--|------------------|
|   |   | с начала деятельности Фонда             |                  |  |                  |  |                  |
|   |   | кол- во, шт.                            | сумма, тыс. руб. | кол- во, шт.                               | сумма, тыс. руб. | кол- во, шт.                               | сумма, тыс. руб. |
| С начала деятельности Фонда по 01.01.2013г. | 484 000                                 | 173                                     | 570 988          | 103  | 395 065          | 70   | 182 923          |
| 01.01.2014г.                                | 509 219                                 | 193                                     | 632 841          | 72   | 258 296          | 121  | 374 545          |
| 01.10.2014г.                                | 535 766                                 | 198                                     | 684 181          | 56   | 271 831          | 142  | 412 350          |

По данным таблицы 3, видно, что с начала деятельности Фонда и по 2012 год включительно было выдано 173 поручительства на общую сумму 570 988 тыс. руб., из которых 70 было погашено в 2012 году на общую сумму 182 923 тыс. руб. За 2013 год было выдано 20 поручительств, их общее количество на 1 января 2014 года составило 193 штуки или 632 841 тыс. руб. в стоимостном выражении, из которых было погашено 121 поручительство на общую сумму 374 545 тыс. руб. На 1 октября 2014 года количество поручительств составило 198 штук или 684 181 тыс. руб., количество погашенных поручительств увеличилось до 142 штук, а погашенная сумма составила 412 350 тыс. руб. Размер гарантийного капитала фонда имеет положительную динамику и на начало октября 2014 года составил 535 766 тыс. руб.

На основе проведенного анализа можно отметить эффективную работу Гарантийного фонда, о которой свидетельствует не только увеличение количества и сумм выданных поручительств, но и их стабильное погашение субъектами МСП.

Помимо долгосрочной целевой программы, а также Гарантийного фонда в рамках реализации мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае созданы и осуществляют свою деятельность два бизнес-инкубатора - это бизнес-инкубатор «Развитие» в г. Кропоткин и «СКИБИИТ» в г. Армавир.

Как показал анализ, органы государственной и региональной власти осознали значимость малого бизнеса в развитии экономики страны в целом, и, в частности, в развитии региона, о чем свидетельствуют принятые меры в рамках развития МСП.

Однако, существующие механизмы государственной поддержки предпринимательства еще далеки от того, чтобы создать в российской экономике необходимую предпринимательскую среду для формирования современного конкурентоспособного на мировых глобальных рынках предпринимательства. Необходимо также повышать и поддерживать имидж предпринимателя и бизнеса в обществе; стимулировать развитие дополнительного образования и переобучения

специалистов инновационных и промышленных предприятий; обеспечить защиту авторских прав на государственном уровне в России и за рубежом.

Согласно прогнозу Минэкономразвития к 2030 году планируется увеличение субъектов МСП до 7,7 млн, причем в это число войдут и 5,4 млн. ИП. Долю МБ в общем объеме ВВП планируется увеличить до 50%. Но для достижения этих результатов надо менять инструменты государственной политики в области малого бизнеса.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 06.07.2007. (ред. от 06.12.2011) // СПС: Консультант плюс.
2. Закон Краснодарского края «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» от 4 апреля 2008г. N 1448-КЗ. Принят Законодательным Собранием Краснодарского края 26.03.2008. (в ред. от 01.11.2013) // СПС: Консультант плюс.
3. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края "Об утверждении долгосрочной краевой целевой программы "Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013 - 2017 годы" от 04 июня 2012 г. № 606 (в ред. от 16.07.2013) // СПС: Гарант.
4. Распоряжение главы администрации (губернатора) Краснодарского края "О создании некоммерческой организации "Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края" от 3 июля 2009 г. N 498-р. // СПС: Гарант.
5. Ермакова Ю.С., Петровская А.В. Финансовые аспекты развития малого бизнеса в России // Сфера услуг: инновации и качество, Выпуск №13.- Краснодар: КФ РГТЭУ, 2013.

## ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ДРАЙВЕР РОСТА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ж.А.Ермушко А.Н. Теслюк

Томский политехнический университет, г. Томск

*В статье рассматривается необходимость и факторы развития ипотечного кредитования. Приводится краткий анализ альтернативных методов разрешения жилищного вопроса для россиян. Дается соответствующая оценка ипотечного страхования как фактора развития ипотечного кредитования.*

Жилищный вопрос является болезненным для основной части населения России и, по данным социологов, затрагивает 60% российских семей [1]. Об остроте жилищного вопроса свидетельствует и показатель средней обеспеченности жильем. В среднем на одного человека в РФ приходится 23 м<sup>2</sup> жилья, что в 2-3 раза ниже аналогичного показателя в развитых странах. Для сравнения, в США средняя обеспеченность жильем 75 м<sup>2</sup>/чел., в Великобритании – 62 м<sup>2</sup>/чел., Германии – 45 м<sup>2</sup>/чел [2].

Проблему необходимо решать, и как показывает практика ипотечное кредитование один из наиболее эффективных способов решения данной проблемы. Безусловно, существуют альтернативы ипотечному кредитованию:

#### *I. Жилищный накопительный кооператив (ЖНК):*

ЖНК – это некоммерческая организация, которая создается с целью удовлетворить потребности граждан в жилье. Для вступления в кооператив необходимо внести первоначальный взнос (минимальная сумма 10-15 тыс. руб.), из документов требуется только паспорт. Затем члены кооператива обязаны пополнять общую кассу регулярными взносами. При достижении накопленной суммы 30-50% стоимости жилья, которое предполагается приобрести, и по истечению срока необходимого накопления (по закону минимум два года), член кооператива из общей кассы получает средства на покупку жилья для себя. За взятые деньги член кооператива выплачивает членские взносы, которые составляют 3 – 7% от оставшейся суммы задолженности. При этом существует ограничение по сроку погашения задолженности: не более полутора кратного срока ожидания кредита. Например, если в ЖНК 50% стоимости жилья были накоплены за 4 года, то вернуть кредит (50%) в общую кассу необходимо не позднее, чем через 6 лет (4 года\*1,5).

По сравнению с ипотекой ЖНК обладает следующими преимуществами:

- Более низкий процент по займу.
- Нет необходимости подтверждать доход.
- Меньшие дополнительные расходы на получение займа.
- Возможность зачесть в качестве первоначального взноса имеющееся жилье или жилищный сертификат.

Однако у ЖНК имеются серьезные недостатки:

- До полной выплаты всей суммы займа кооперативу, член кооператива не является собственником жилья. Ввиду этого все риски неуспешной деятельности кооператива ложатся на его членов.

- Ограничение срока займа (если клиент желает получить рассрочку в 10 лет, то ему придется накапливать не менее 6,6 года, если на 15 – не менее 10, так как займ нужно возвращать не позже полутора кратного срока накопления). При таком ограничении член кооператива не может немедленно получить новое жилье.

#### *II. Кредитный потребительский кооператив граждан (КПКГ):*

КПКГ – это добровольное объединение граждан, которое создано для удовлетворения их потребности в финансовой взаимопомощи. Принцип работы кооператива схож с принципом работы ЖНК, но есть отличия:

- Каждый кооператив устанавливает свои правила по приобретению жилья.
- Кредит выдается на любые цели (приобретение недвижимости, автомобиля, оплата учебы и т.д.).
- При приобретении жилья, член кооператива становится собственником, а квартира (дом) находится в залоге у кооператива до полной выплаты долга кооперативу.

#### *III. Потребительский кредит:*

Потребительский кредит можно использовать, когда нет жилья, которое может послужить залогом, и когда требуемая сумма для приобретения невелика. Ставки по потребительским кредитам выше, чем по ипотечным кредитам, а сроки погашения меньше. Основное преимущества перед ипотекой заключается в том, что ниже дополнительные расходы, а процедура получения кредита проще [3].

Однако в целом, данные методы не являются достаточно популярными, потому что имеют серьезные ограничения по применению. Популярность ЖНК, к примеру, по крайней мере, на два порядка ниже, чем у рынка ипотеки. ЖНК может эффективно функционировать при низком уровне инфляции. В условиях высокой инфляции величина необходимых для получения жилья взносов растёт на 20-30% в год, а риски, связанные с функционированием самих таких кооперативов, высоки. К тому же со стороны государства проще сотрудничать с крупными ипотечными банками, чем с кооперативами, которые трудно контролировать [4]. Это дает основание полагать, что ипотечное кредитование остается самым действенным механизмом для разрешения жилищных вопросов.

Выдача ипотечных кредитов в России растет, о чем свидетельствуют различные обзоры, статистика. В таблице (см. таблица 1) представлены данные по задолженности по ипотечным жилищным кредитам, а также доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП [5].

**Таблица 1**

#### *Динамика роста задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП*

| <i>Дата</i> | <i>ВВП, млрд. руб.</i> | <i>Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.</i> | <i>Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, %</i> |
|-------------|------------------------|--|---|
| 01.01.14    | 66 689                 | 2 648 287  | 3,97  |
| 01.01.13    | 62 599                 | 1 997 204  | 3,19  |
| 01.01.12    | 55 500                 | 1 478 982  | 2,71  |
| 01.01.11    | 46 309                 | 1 129 373  | 2,5   |
| 01.01.10    | 38 807                 | 1 010 889  | 2,6   |

| Дата     | ВВП, млрд. руб. | Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб. | Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, % |
|----------|-----------------|---|--|
| 01.01.09 | 41 277          | 1 070 329   | 2,6  |
| 01.01.08 | 33 248          | 611 212   | 1,8  |
| 01.01.07 | 26 904          | 233 897   | 0,87   |
| 01.01.06 | 21 625          | 52 789  | 0,24   |
| 01.01.05 | 17 048          | 17 772  | 0,1  |

В рамках данной статьи мы рассмотрим, является ли ипотечное страхование драйвером роста ипотечного кредитования. Существующий рынок ипотечного страхования в России представлен комплексным ипотечным страхованием, а также новым страховым продуктом – страхование ответственности заемщика. Комплексное ипотечное страхование состоит из следующих элементов:

- страхование имущества,
- страхование жизни и здоровья,

– титульное страхование.

Из трех представленных элементов обязательным является только страхование имущества (в силу Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). В целом, по страхованию имущества в период 2011 – 2013 происходит сокращение страховых премий, несмотря на рост ипотечного страхования (как одного из источников заключения контрактов страхования имущества).

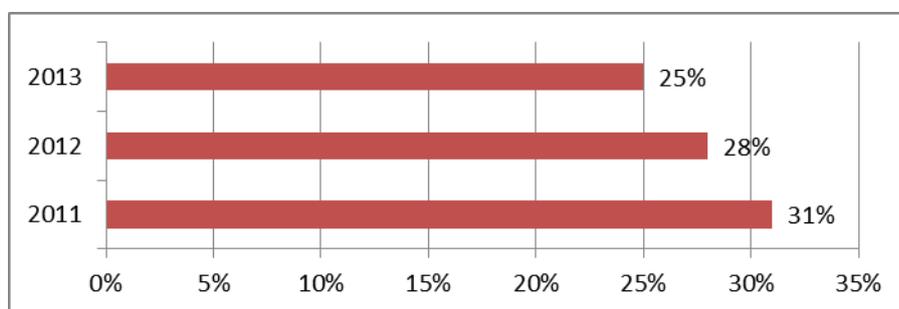


Рисунок 1 – Доля страхования имущества в общем объеме страховых премий в период 2011 – 2013 гг. (в %) [6]

Страхование жизни и здоровья заемщика не является обязательным, но многие банки обязывают своих заемщиков заключать договор по данному виду страхования. Сегмент страхования жизни растет, в 2013 году он показал рост в 4% [6] в общей доле страховых премий (на фоне стагнации страхового рынка, рост существенный). При этом эксперты говорят о том, что ипотечное кредитование продвигает страхование жизни и здоровье заемщика, а не наоборот. По статистике управления розничного страхования ОСАО «РЕСО-Гарантия» в 2012 году более 66% убытков было заявлено клиентами именно по риску причинения вреда жизни и здоровью застрахованного [7]. Заемщикам довольно трудно доказать факт наступления страховых случаев, потому что в страховых договорах довольно много исключений. Размеры страховых премий (0,1 – 1,5% от стоимости ипотеки) несоизмеримы с размерами страховых выплат. К примеру, в 2010 году общества системы «Росгосстрах», например, сделали четыре выплаты от 1,3 до 6,5 млн руб. каждая. Самая внушительная из них произошла в начале мая – в счет погашения ссудной задолженности заемщика перед МДМ банком. Причиной скоропостижной смерти жителя Москвы явилось заболевание сердечнососудистой системы. Абсолютный рекорд принадлежит СК «Стандарт-Резерв», который в конце 2006 года пришлось выплатить в связи со смертью заемщика ипотечного кредита в Москве. На собственном удержании компании находилось 300 тыс. руб., остальное возмещали перестраховочные компании [8].

Титульное страхование, как показывает, практика практически не пользуется популярностью, так как заемщики видят много недостатков существующей системы в России, а большинство банков в России не принуждают заемщиков заключать подобный договор. Основные при-

чины непопулярности, невыгодные условия для заемщиков, которые вынуждены постоянно продлевать договор и платить каждый раз деньги; сложность получения страховой выплаты при наступлении страхового случая [9].

Страхование ответственности заемщика не относится к комплексному ипотечному страхованию. Оно было предложено Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в 2012 году, чтобы повысить долю ипотечных кредитов с низким первоначальным взносом. Суть его в следующем: если заемщик не может исполнить свои обязательства по кредиту, банк продает заложенную недвижимость, чтобы погасить долг. Однако средств от продажи может не хватить для полного возмещения по кредиту, если, например, недвижимость к моменту реализации упадет в цене. В таком случае остаток задолженности будет погашен за счет выплаты по страхованию ответственности заемщика. Лидером по страхованию ответственности заемщика является ВТБ 24, но даже у данной компании объем соответствующего сегмента пока не очень велик и составляет около 3 % от общего количества выдач [10]. Причина непопулярности ипотечного страхования в том, что оно не лишено недостатков. Многие заемщики не готовы платить дополнительный взнос по договору страхования ответственности заемщика. Банкам невыгодно предлагать новый продукт, потому что в случае перехода ипотечного залога в собственность кредитора (банка) задолженность заемщика полностью погашается, сколько бы ни стоил объект. Иными словами, страховой случай не наступает, что невыгодно для банков.

Страхование ответственности заемщика не удалось привлечь большое количество новых заемщиков, как и комплексному ипотечному страхованию. Драйверами ипотечного кредитования можно назвать следующее: гос-

ударственные социальные программы, программы на приобретение вторичного жилья, рост доходов населения. Ипотечное страхование нельзя отнести к этому списку: скорее ипотечное кредитование развивает ипотечное страхование. Стоит добавить, что некоторые банки (например, Сбербанк) обязывают своих заемщиков страховать лишь сам предмет ипотеки, что обусловлено жестким андеррайтингом заемщика и наличием поручителей по кредиту.

Список использованной литературы.

1. Квартирный вопрос в России остается острым [Электронный ресурс] // Национальная служба новостей. 2013. URL: <http://nsn.fm/2013/12/13/51025/> (дата обращения: 10.10.2014).
2. Обзор рынка городской недвижимости // портал РБК. 2013. URL: [http://marketing.rbc.ru/reviews//realty/chapter\\_1\\_1.shtml](http://marketing.rbc.ru/reviews//realty/chapter_1_1.shtml) (дата обращения: 10.10.2014).
3. Матвеева Е.Н. Возможности приобретения жилья: ипотека и ее альтернативы // Формирование гуманитарной среды в вузе: инновационные образовательные технологии. Компетентностный подход. – 2013. – Т 3 – С. 546–548.
4. Может ли кооператив заменить ипотеку. [Электронный ресурс] // портал «Сравни.ру». 2013. URL: <http://www.sravni.ru/ipoteka/info/kollektivnaja-ipoteka/> (дата обращения: 13.10.2014).
5. Основные показатели ипотечного кредитования в России в цифрах. [Электронный ресурс] // Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. 2014. URL:

[http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statistiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statistiska/) (дата обращения: 13.10.2014)

6. Новая реальность: обзор рынка страхования в России, в 2014 году [Электронный ресурс] // КПМГ в России и СНГ. М., 2014. URL: <https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Insurance%20Survey%202014.pdf> (дата обращения: 13.10.2014).
7. Татьяна Баирампас. Ипотечное кредитование: «солломка» для заемщика. [Электронный ресурс] // портал Ипотечное кредитование в России. 2013. URL: <http://ipocredit.ru/publikacii/s/ipotechnoe-strakhovanie-solomka-dlya-zaemshchika-10312352-1/> (дата обращения: 13.10.2014)
8. Ипотечное кредитование: хроника реальных выплат [Электронный ресурс] // Бюллетень недвижимости. 2013. URL: <http://www.bn.ru/ipoteka/pub.phtml?id=359> (дата обращения: 15.10.2014).
9. Владимир Абгафоров. Титульное страхование квартир: а воз и ныне там. Почему россияне не защищают свою недвижимость от мошенников. [Электронный ресурс] // Интернет-журнал Metroinfo.Ru. 2013. URL: <http://www.metroinfo.ru/articles/124861-3.html> (дата обращения: 15.10.2014).
10. Агуреева О. Ипотека: купить квартиру за 400 тысяч рублей // Интернет-журнал о недвижимости Metroinfo.Ru. 2012. URL: <http://www.metroinfo.ru/articles/102210.html>. (дата обращения: 06.02.2014).

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

*Ескендир Н.Н., Жакина Г.Е., Кайырдинов Ж*

Старший преподаватель КарГУ им.Е.А.Букетова, г.Караганда

Взятый в Казахстане курс на индустриальное развитие предполагает использование новых подходов и методов государственного регулирования. В частности, индустриализация на нынешнем этапе должна иметь четко выраженную инновационную направленность. В связи с этим возникает необходимость проведения специальной инновационной политики, которая ориентировала бы на повышение уровня индустриального развития экономики.

Государственное регулирование инновационной деятельности, реализуемое посредством целенаправленного воздействия органов государственного управления на экономические интересы институтов инновационной сферы, предполагает в качестве условия своей эффективности предвидение реакций этих институтов на действия государственных организаций. Таким образом, орган государственного управления, становясь субъектом регулирующего воздействия, должен сформулировать собственные цели в виде желаемого состояния объекта управления, либо желаемых результатов его деятельности.

Для достижения сформулированных целей орган государственного управления избирает конкретные меры воздействия, восприятие которых объектами регулирования, будучи соотношенными с их собственными целями, инициирует последних к выработке, а в последствии и реализации определенных управленческих решений, изме-

няющих экономическое поведение инновационных организаций в процессе создания инновационного продукта, либо на рынке инноваций.

Целесообразно воздействие государства на научно-техническую, инновационную и экономическую сферу в странах с рыночной экономикой с целью повышения инновационной активности в национальной экономике относить этот процесс не к управленческому, а регулиющему воздействию. Государственное регулирование является формой целесообразного воздействия государства на экономическую систему с целью обеспечения или поддержания определенных процессов и изменений экономических явлений, посредством содействия формированию хозяйственных связей и пропорций, координации экономической деятельности на основе согласования частных и общественных интересов.

Основными функциями государственных органов в инновационной сфере являются следующие:

- аккумуляция средств на НИОКР и инновации;
- координация инновационной деятельности;
- стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, введение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции;
- создание правовой базы инновационных процессов, в том числе системы защиты авторских прав

инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;

- кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- формирование инновационной инфраструктуры;
- институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях государственного сектора;
- обеспечение социальной и экологической направленности инноваций;
- повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- региональное регулирование инновационных процессов;
- регулирование международных аспектов инновационных процессов.

Государственное регулирование базируется на выборе приоритетных, стратегических направлений и ориентиров эффективного научно-технологического и социально-экономического развития. Одной из задач государственного регулирования является проведение комплекса мер по организационно-нормативной и государственной финансово-ресурсной поддержке инновационной активности субъектов хозяйствования.

Государственная научно-техническая политика – это система целенаправленных мер, способствующих комплексному развитию науки и техники. Государственной инновационной политикой является система мер, способствующих интенсивному осуществлению хозяйствующими субъектами инновационной деятельности [1].

Все выше названные направления государственного регулирования в инновационной сфере присутствуют в Республике Казахстан.

Рассмотрим механизм формирования государственной инновационной политики в республике.

Организационной формой разработки государственной инновационной политики могут служить взаимодействующая совокупность министерств и ведомств, общественные организации субъектов научной деятельности, субъектов сферы производства.

В Казахстане такими формами выступают Правительство Республики Казахстан, Министерство индустрии и торговли, Министерство образования и науки, Министерство экономики и бюджетного планирования, и другие, в общем количестве 13 министерств, 7 агентств.

Сопоставление фактического состояния инновационной сферы с целями государственной инновационной политики может осуществляться органами государственного управления, субъектами инновационной деятельности, исследовательскими организациями. Специальный анализ соответствия инновационной политики сложившейся ситуации в Казахстане проводится такими органами, как АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», «Центр инжиниринга и трансферта технологий», «Национальный инновационный фонд», акиматами областей и городов, «Инвестиционный фонд Казахстана», «Банк развития Казахстана», «Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», «Казахстанское контрактное агентство», отраслевые министерства и другие заинтересованные органы.

Конкретизацией целей инновационной политики для разрешения проблемной ситуации может осуществляться субъектами государственной инновационной политики, либо по их заданию специализированными исследовательскими организациями. Разработка вариантов

проблемной ситуации должна происходить в рамках стратегий с учетом законов, определяющих устройство и допустимые методы его изменения.

Выбор оптимального варианта решений осуществляется на основе процедуры, соответствующей типу принимающего решения субъекта: предписания, планы, переговоры, договоры, внутренние нормы деятельности и др. К примеру, в Казахстане это ежегодные планы действий по реализации первоочередных задач индустриально-инновационной политики, разрабатываемые Правительством страны, Министерством индустрии и торговли. В соответствии с планами министерства и ведомства, субъекты инновационной сферы решают определенные задачи; проводятся маркетинговые конъюнктурные исследования, мониторинг промышленного инвестиционного и инновационного потенциалов регионов, анализируются темпы развития различных отраслей и предлагаются решения по координации инновационной сферы в республике.

Определение результатов реализации государственной инновационной политики осуществляется в ходе получения сведений о поведении субъектов инновационной деятельности, сопоставления данных с целями политики, что может привести к выявлению отклонений между фактическими и желаемыми результатами. Наличие отклонений, т.е. новых проблемных ситуаций приводят к разработке этими структурами новых вариантов и изменению условий деятельности в инновационной сфере.

Объектами государственной инновационной политики является множество субъектов инновационной деятельности, представленной различными организациями (государственными, негосударственными), связанными договорами и кооперационными сделками, вырабатывающими такие правила взаимодействия между собой и государством, в результате принятия которых национальный инновационный потенциал развивается интенсивно.

Механизм формирования и реализации научно-технической и инновационной политики в странах мирового сообщества различен, поскольку в разных странах неодинаково соотношение функций государства и рынка, применение принципов централизации и свободного предпринимательства, в хозяйственной деятельности, различных организационных структуры управления наукой. Однако в странах с рыночной экономикой сходны закономерности развития производства и одинаковы подходы к инновационной деятельности, в частности, к учету ее долгосрочных тенденций и последствий [2].

По уровню и формам поддержки в мировой практике принято выделять государственные стратегии активного вмешательства, децентрализованного регулирования и смешанные.

При осуществлении стратегии активного вмешательства государство признает научную, научно-техническую и инновационную деятельность главными факторами экономического роста национальной экономики. Избрание такой стратегии предполагает существенные изменения в законодательстве и во внешней политике государства. Государство не только выполняет ориентирующую функцию, но и играет активную роль в организации и финансировании многих важных программ и проектов, осуществление которых вносит весомый вклад в развитие национальной экономики.

Стратегия децентрализованного регулирования более сложный механизм. Государство, избравшее эту стратегию, сохраняет важную роль, но при этом отсутствуют директивные связи, характерные для стратегии активного вмешательства.

Правительство Республики Казахстан осуществляет смешанную стратегию, так как государство где-то использует стратегию активного вмешательства, так как оно признает научную, научно-техническую и инновационную деятельность главными и определяющими факторами экономического роста национальной экономики; стратегию децентрализованного регулирования, где на первое место в научно-технической и инновационной деятельности выходят субъекты хозяйствования, а государство стремится создать им благоприятные правовые, экономические и другие условия для этой деятельности.

Повышение роли государства в области инновационного предпринимательства объективный процесс, поскольку для того, чтобы сформировались условия, при которых предприятию выгодно и доступна непрерывная инновационная деятельность, необходимы дополнительные стимулы, которые не всегда может им предоставить рынок.

Другой причиной повышения роли государства в сфере инновационного предпринимательства является рост затрат, необходимых для ее осуществления. Основной составляющей системы государственной поддержки инновационной деятельности является финансирование.

В период до 2015 года Казахстан намерен затратить на индустриально-инновационное развитие республики порядка 500 миллионов долларов. Вместе с привлеченными инвестициями сумма составит 1,2 миллиарда долларов. К примеру, существует венчурный фонд «Eagle Kazakhstan Fund», созданный с участием ЕБРД, инвестирующий предприятия в области информационных

технологий и телекоммуникаций. На начало 2008 г. В Казахстане создано 10 венчурных фонда: 5 отечественных, 5 зарубежных.

Система инновационной политики включает в себя следующие элементы. Контролируемым объектом является сам инновационный процесс в форме инновационной деятельности основных субъектов, т.е. деятельность государственных и академических научно-исследовательских организаций и промышленных фирм в области практического применения достижений науки и техники.

Административные методы осуществления инновационной политики, в отличие от директивных методов управления, в условиях рыночной экономики базируются на законодательной основе, ограничивающей определенные виды деятельности или способствующей их развитию. Административное вмешательство государства Республики Казахстан в инновационную деятельность проявляется посредством правового нормирования в инновационной сфере.

История становления инновационного предпринимательства в республике до настоящего времени подтверждает этот факт.

#### Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 9 января 2012 года № 534-IV «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности»- <http://www.zakon.kz>
2. Исекешев А. Реализация инновационных проектов пойдет с подачи биз-неса // Казахстанская правда, 31 августа 2009.

## MECHANISM OF REGULATION OF A LABOR MARKET OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*Nesip N.Eskendir, Nazerke B.Zhampeiis, Aigerim D.Brali*  
Academician E.A.Buketov Karaganda State University, Karaganda city

Nowadays in the Republic of Kazakhstan programs of population employment based on strategic development plans of the state and considering new tendencies of development are periodically worked out. The program of population employment provides development of measures for decrease in rates of unemployment rate falling, support of development of the small and medium business, which allow to receive additional workplaces, organization of flexible system of vocational training and retraining of unemployed with account of requirements of a labor market, improvement of the public work organization, creation of additional workplaces at developing investment programs. Financing of annual programs of employment is made at the expense of local budgets on a tender basis [1].

For further development of temporary and independent employment, labor concentration on participation in nature protection actions and infrastructure development by priority etching of practical activity will be the development of public work (paid from local budgets) which is one of the main active forms of social protection of unemployed population, by increase in number of employers.

The program provides improvement of financing order for stimulation of enterprises and organizations, which provide its services on a labor market with assistance in employment that will allow to interest employers as the state guarantees payment of expenses on the final result.

State regulation of a labor market in Kazakhstan is directed on the corresponding structural, regional and investment policy and adaptation of workers to the modern requirements of a labor market. The state provides protection of social and vulnerable categories of the population.

With introduction of the new labor legislation the labor relations changed, in this connection there is a need for protection of hired workers. Therefore, the role of labor unions at the enterprises which resolve labor disputes and disagreements has to increase.

Regulation of a labor market has to be carried out in the listed below directions:

- formation of government bodies which supervise and regulate an employment rate and unemployment;
- the purposeful increase of labor mobility for what control over territorial, branch, and professional-qualification movements of labor has to be exercised at the state level and has to be developed new system on increase of labor mobility;
- stimulation of flexible forms of the employment, which allow employers to manipulate quantity and quality of labor, based on requirements of production development and state economy;
- preparation of qualified, professionally competent, mobile and easily adapting in new conditions young specialists;

- increase of female work efficiency, especially in the field of mathematics, mechanics, computer science, chemistry, marketing, etc.;
- regulation of pre-retirement employment where workers of pre-retirement age are a weak competitive category and are considered as less mobile in comparison with other age categories of the population and therefore they are unattractive for employers;
- regulation of foreign labor inflow, i.e. toughening of control of import and use of labor or full termination of labor immigration;
- regulation of salary level, i.e. establishment of admissible limits of salary increase, salary minimum taking into account growth rates of inflation and prices;
- prevention and settling of the labor conflicts, i.e. regulation of working hours and working conditions;
- stimulation of work motivation, use of means of work motivation to which it is possible to refer threat of social policy of staff fixing at the enterprises, guarantee to workers the possibility of professional development;
- indirect subsidizing of businessmen at creation of additional workplaces for the unemployed and employment of socially vulnerable persons;
- development of social partnership system, its use for regulation and control of the forthcoming release or development of alternative variants.

More effective employment requires development of the most priority branches which will promote the economic growth of the country, which include light and food, chemical, coal, oil and gas, oil-processing industry, mechanical engineering, agriculture.

Increase of employment of the population requires development of small business for which it is necessary to create favorable conditions and by all efforts to promote the increase of the specific weight of small and medium business in various branches of economy. Therefore attraction of foreign investments and technical assistance for support and development of small business is practicable. Nowadays programs on crediting of small business subjects are developed, works on the organization of system of training, retraining and professional development of staff for small business enterprises that will promote the growth of number of small business subjects and, therefore, increase in number of employed population are carried out. Thus, employment of the population can be provided at the result of the economic growth which allows directly to increase demand for work, small business development, creation of temporary workplaces, unemployment rate thus declines and social tension decreases, introduction of subsidizing policy of the enterprises and organizations which promotes hiring of the unemployed or training on available workplaces in the presence of guarantees that the unemployed trained in new professions will be fixed in the staff of the enterprise after the termination of a subsidy [2].

Now in the Republic of Kazakhstan it is quite possible to carry out a number of actions of social and economic policy which provide decrease in intensity on a labor market. The protectionist policy which protects national producers and consumers from foreign competitors operating by means of means of customs, currency and credit policy, active external economic policy which stimulates export of Kazakhstan goods and development of small, family business, promoting decrease in unemployment concern to them, first of all.

Except these directions of policy of unemployment control application of the following measures will be effective:

- creation of regulation system of workers' release in those regions in which there is high tension on a labor market, prevention of increase in unemployment;
- development of employment programs of released workers is necessary;
- encouragement of development of employment flexible forms;
- stimulation of unpromising categories of workers for leaving from a labor market;
- input regulation on a labor market of potential labor (youth, teenagers, housewives, etc.) for the purpose of the vocational training which promotes high labor mobility in the most perspective spheres of employment;
- employment limitation of not citizens of the Republic of Kazakhstan and stateless persons, in the state enterprises, and private enterprises and organizations;
- carrying out the various programs, which allow to lower the unemployment rate, developed on the basis of the allocated foreign target credits;
- show industry development that will give the chance to hold various competitions (Zhas-kanat, Asia dausy, Season of the East, Miss Kazakhstan, etc.), creation of recreation areas (Aqua park, Amusement park) that provides employment of people during its organization.

The problem of unemployment growth among youth in Kazakhstan demands attraction of special attention for its immediate decision. Loan of experience of foreign countries in this sphere is relevant and for our state. Introduction of vocational training program of the youth operating in England according to which there is a necessary help for education in the form of grant or free education (grants, credits) for young people is quite realizable.

Youth preparation by the professions which promotes development of economy (especially small and medium business) has to become the most acceptable direction in Kazakhstan practice of assistance of young people employment. Concrete development of the program on graduates' employment of all types of educational institutions, which assumes legal, social, organizational conditions for youth employment is necessary for this purpose. Besides, it is necessary to adjust relationship with an education system for the purpose of specification of requirement for the specialists' training, professions demanded nowadays that will allow to reduce a labor reserve and by that to weaken tension on a labor market.

It is also necessary to carry out training in an education system which corresponds to requirements of national economy. The state has to consider in what quantity it is necessary to prepare experts and to supervise this process. If there is no sufficient number of experts in separate demanded professions, it is necessary to make retraining of staff. Practice of foreign countries shows that this method of regulation of a labor market is rather effective as it gives the chance not only to react on structural changes in economy but also to promote their liquidation [3].

Creation of information base about market condition of work will allow to obtain timely data on vacant places, on processes and changes happening on a labor market. Granting favorable conditions for more rational use of opportunities of the enterprises and organizations of the state, non-state and noncommercial sector will solve many problems of increase of population employment.

Degree of country success, certainly, depends on that, how new experts (former graduates of educational institutions) will be able to find a job in the specialty, to find application

for the received knowledge and skills. The all-republican actions directed on the solution of problems of youth employment, one of which "New resources of Kazakhstan" and public fund "Modern Education" prepared the new project "Program of assistance to Kazakhstan youth employment" are annually held in the state.

Let's note that the planned actions of the state program of employment need the interested and creative approach to its realization from heads of the enterprises and local authorities. Not always still the priority in their activity is given to realization of the actions which are in the interests of young generation. There is a lot of stagnancy, routine, desire to work "in the old manner". Most often subjective factor slows down

the introduction of state measures for employment and liquidation of many, following this youth problems.

#### References:

1. Asylbekov M.Kh. Kozina V.V. Kazakhstan population in the conditions of sovereignty.-Almaty, 2011.-Pages 88-107.
2. Abdrakhimova D. Cluster approach to the regulation of labor migration/Work in Kazakhstan.-2011.- №11.- Pages 2-4.
3. The program on worthy work in the Republic of Kazakhstan for 2010-2012.

## ЦЕНТРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Федотов Павел Викторович**

*к.ю.н., доцент кафедры "Корпоративное управление", ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва*

**Ващенко Роман Русланович**

*студент факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва*

**Остроухов Леонид Александрович**

*студент факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва*

Оценка эффективности результатов деятельности занимает одно из ключевых мест в процессе комплексного анализа и направлена на выявление всей совокупности факторов, влияющих на конечные финансовые результаты деятельности корпорации и интенсивность их использования, оценку производительности средств акционеров и их прироста, достаточности прибыли для расширения масштабов деятельности и уровня достижения стратегической цели корпорации – максимизации его рыночной стоимости.

Обобщая изложенные в учебной и научной литературе подходы к определению финансовых результатов предприятия и корпорации можно сделать вывод о том, что они являются однотипными. Их отличает сложность самого процесса управления финансовыми результатами с целью обеспечения эффективного функционирования и развития корпорации. Особенности управления финансовыми результатами корпорации обусловлены сложной организационной структурой компании и сосредоточением функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. В связи с этим система управления финансовыми результатами корпорации предполагает построение эффективной финансовой структуры посредством предоставления ответственности и полномочий менеджменту по управлению доходами и расходами, прибылью и инвестициями компании.

Элементами финансовой структуры как системы являются Центры финансовой ответственности (ЦФО) – структурные подразделения (или группа подразделений), осуществляющие определенный набор хозяйственных операций, способные оказывать непосредственное воздействие на расходы и/или доходы от данной деятельности, и соответственно, отвечающее за эти статьи расходов и/или доходов. [1] Таким образом, выстраивая финансовую структуру, закладывается потенциал и возможности

формирования бюджетного управления и управленческого учета в компании.

В зависимости от структуры и специфики бизнеса выделяют различные вариации ЦФО, влияющие на тот или иной финансовый результат: центры нормативных затрат, центры управленческих затрат, центры финансового учета, что является характеризующей окраской общеизвестных центров затрат/доходов. Наиболее универсальный перечень видов ЦФО, позволяющих сформировать финансовый результат компании на любом иерархическом уровне финансовой структуры, включает: Центр инвестиций (ЦИ), Центр прибыли (ЦП), Центр маржинального дохода (ЦМД), Центр дохода (ЦД), Центр затрат (ЦЗ).

Центром инвестиций называют подразделение или отдел, руководители которых отвечают за капиталовложения и эффективность их использования. Примером центра инвестиций могут быть крупные дочерние компании промышленных холдингов, главной целью которых является максимизировать рыночную стоимость компании.

Центр затрат (ЦЗ) отвечает только за произведенные затраты своей деятельностью. Центрами затрат могут являться различные производственные подразделения и функциональные службы, в чьи задачи не входит получение дохода. Центры затрат определяют расходную часть бюджетов компании.

Центром дохода может выступать подразделение компании, занимающееся реализацией готовой продукции, товаров и услуг, т.е. функционально предназначенное для получения дохода. При формировании Центров дохода необходимо придерживаться следующих правил:

- Центр дохода может быть отдельным элементом;
- Центр дохода может быть консолидирующим доходных ЦФО;
- Центры дохода и затрат одного и того же структурного подразделения могут находиться на одном иерархическом уровне. [1]

Зачастую, российские корпорации представляют собой многофункциональный и разносторонний бизнес, структуры с развитой территориальной структурой и продуктовой линейкой товаров и услуг. В таком случае, у руководителей возникает потребность получения информации о промежуточном финансовом результате того или иного бизнес-направления или структурной единицы, иначе говоря маржинальном доходе. Для этого, при построении финансовой структуры вводится понятие Центра маржинального дохода (ЦМД) как подразделения или структурной единицы, отвечающей за маржинальный доход определенной группы или направления деятельности, т.е. вклада на покрытие.

Следуя иерархии финансовой структуры, центром, управляющим итоговым финансовым результатом деятельности компании, является Центр прибыли. Центры прибыли (ЦП) отвечают перед руководством суммой заработной платы, т.е. они по аналогии с центрами маржинального дохода контролируют как расходную, так и

доходную сторону своей деятельности. Но центры прибыли рассчитывают доходы и затраты не отдельного направления, а всего хозяйствующего субъекта в целом.

Каждый из перечисленных центров ответственности вносит «особый» вклад в формирование конечного результата финансовой деятельности организации посредством делегирования им соответствующих полномочий.

Особенно хотелось бы отметить то, что создание и использование центров финансовой ответственности является отличительной чертой западных компаний, внутренние процессы которых четко отрегулированы. Отечественные организации только начинают внедрять и использовать данную систему, к сожалению, редко добиваясь поставленных результатов повышения эффективности хозяйственных процессов.

#### Список литературы:

1. Деловая онлайн библиотека.  
<http://www.lib.alpinabook.ru/>

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТУРИСТОВ НА БАЗУ ОТДЫХА «РУСЬ», ИСПОЛЬЗУЯ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

*Гатауллина А.С.*

студентка 5 курса специальности «Менеджмент физической культуры»  
Чайковского государственного института физической культуры  
Россия, г. Чайковский

*Эминова Е.А.*

магистр, старший преподаватель кафедры Туризма и менеджмента  
Чайковского государственного института физической культуры,  
Россия, г. Чайковский

*В статье предлагается инновационный подход развития въездного туризма на территории Чайковского муниципального района. Развитие въездного туризма позволяет обеспечить социальную стабильность, пополнить региональный бюджет, создать новые рабочие места, что является основой благополучного развития муниципального образования в целом.*

*Ключевые слова: въездной туризм, рекреация, инновационный подход.*

Пермский край богат живописными, красивыми местами, которые интересны не только местному населению, но и его гостям. В экологически чистом сосновом бору на берегу реки Кама, в 5 км от города Чайковский располагается база Русь. Это уникальное место для семейного и активного отдыха с большой водной акваторией, отличными условиями для рыбалки, прекрасным песчаным пляжем и нетронутой первозданной природой, богатой земляничными и грибными местами.

В последние годы на территории Чайковского Муниципального района активно идет речь о развитии въездного туризма, так как это экономически выгодно. Туризм занимает одно из ведущих мест по доходности после нефтяной и золотодобывающей отраслей экономики. Поэтому можно сказать что, туризм является одним из ката-

лизаторов развития экономики в целом для любого региона, обладающего необходимыми рекреационными ресурсами.

Въездной туризм, ориентированный на прием иностранных гостей, дает максимальные прибыли в казну государства и региона. Поэтому необходимо рассмотреть специфику въездного туризма и его теоретические основы, оценить конкурентные качества нашего региона на этом рынке, который послужит развитию экономики Чайковского муниципального района в целом.

Анализ туристического рынка, приведенный в таблице 1, показал наличие неудовлетворенного платежеспособного спроса. Рынок является открытым. Предлагаемые услуги конкурентоспособны как по качеству, так и по цене.

Таблица 1

#### SWOT – анализ ООО База отдыха «Русь» Чайковского муниципального района

| Сильные стороны   | Слабые стороны  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Новые рабочие места для жителей г. Чайковский</li> <li>• Уникальность и интерес для иностранных туристов</li> <li>• Воспитательный и культурный вклад</li> <li>• Хорошее месторасположение базы отдыха «Русь»</li> <li>• Широкий ассортимент услуг</li> <li>• Высокая квалификация кадров</li> <li>• Наличие производственных мощностей</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Качество безопасности</li> <li>• Сезонность деятельности</li> <li>• Слабое развитие дорог и транспорта</li> <li>• Низкая культура отечественного турбизнеса</li> </ul> |

| Сильные стороны  | Слабые стороны   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Экологичность территории</li> </ul>   |  |
| Возможности  | Угрозы   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие г. Чайковский, как нового туристического центра</li> <li>• Расширение ассортимента услуг</li> <li>• Увеличение объемов услуг</li> <li>• Получение льготного кредита</li> <li>• Тренд развития въездного туризма</li> <li>• Возможность расширения туристической базы</li> <li>• Развитие событийного туризма может привлечь внимание к стране, увеличить ее привлекательность</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сезонность деятельности</li> <li>• Высокая конкуренция</li> <li>• Неустойчивость спроса</li> <li>• Угроза со стороны потенциальных конкурентов</li> <li>• Неустойчивая покупательная способность</li> </ul> |

Для привлечения туристов предлагается развлекательная программа (табл. 2), рассчитанная на 5 дней и 4 ночи, включающая основное знакомство с бытом, фольклором, культурно - историческим наследием Пермского края.

Предложенные мероприятия направлены на знакомство гостей со спортивной спецификой района. Важной целью в этом направлении является привлечение гостей на спортивные события муниципального, краевого, мирового масштабов.

Программа универсальна, так как может использоваться круглогодично.

Таблица 2

**Программа по привлечению туристов на территорию Чайковского муниципального района**

|        | Программа мероприятий   | Ожидаемый эффект  |
|--------|---|---|
| 1 день | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трансфер на базу отдыха «Русь». Размещение.</li> <li>2. Обзорная экскурсия по городу.</li> <li>3. Обед</li> <li>4. Посещение Федерального центра подготовки по зимним видам спорта «Снежинка»</li> <li>5. Ужин</li> <li>6. Катание на лошадях.</li> </ol> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Знакомство с историей города;</li> <li>– Воспитание культурно-нравственных ценностей;</li> <li>– Узнаваемость спортивных событий;</li> <li>– Привлечение зрителей на трибуны ФЦП ЗВС «Снежинка»;</li> <li>– Пополнение регионального бюджета.</li> </ul> |
| 2 день | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Завтрак</li> <li>2. Обзорная экскурсия в г. Воткинск государственного музей-усадьба П. И. Чайковского</li> <li>3. Обед</li> <li>4. Мастер – класс «Оберег»</li> <li>5. Ужин</li> <li>6. Свободное время</li> </ol>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Знакомство с историческим наследием города Воткинска;</li> <li>– Знакомство с биографией русского композитора П.И. Чайковского;</li> <li>– Воспитание духовного наследия;</li> <li>– Пополнение регионального бюджета.</li> </ul>                        |
| 3 день | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Завтрак</li> <li>2. Обзорная экскурсия Архитектурно-этнографический комплекс «Сайгатка»</li> <li>3. Обед</li> <li>4. Мастер – класс «русская матрешка»</li> <li>5. Ужин</li> <li>6. Обрядовые мероприятия (Рождественские гадания, Сочельник)</li> </ol>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Знакомство с фольклорным наследием города Чайковский;</li> <li>– Знакомство с историей русского народа;</li> <li>– Знакомство с традициями русской культуры;</li> <li>– Знакомства с промыслами и ремеслами, как ценностью русской жизни.</li> </ul>     |
| 4 день | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Завтрак</li> <li>2. Праздник «Масленица»</li> <li>3. Обед</li> <li>4. Праздник «Русская Пасха»</li> <li>5. Новый год в стиле царского пира</li> </ol>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Проникновение духом верования и культурными ценностями русского этноса;</li> <li>– Ознакомление с религиозными ценностями;</li> <li>– Повышение культурного уровня.</li> </ul>   |
| 5 день | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Завтрак</li> <li>2. Трансфер до аэропорта</li> </ol>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Подведение итогов.</li> </ul>  |

Специфичность и уникальность проекта предполагает наличие квалифицированных специалистов, что в свою очередь, будет способствовать повышению образовательного уровня населения. Реализация мероприятия позволит создать новые рабочие места, здоровую конкурентоспособную среду между организациями, оказывающими подобные услуги. А так же, эти мероприятия будут способствовать увеличению притока туристов на территорию Чайковского муниципального района и повышение культурного уровня населения.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Администрации Чайковского муниципального района <http://www.tchaik.ru/>
2. Официальный сайт Архитектурно – этнографического комплекса «Сайгатка» [http://nashural.ru/Goroda\\_i\\_sela/saygatka.htm](http://nashural.ru/Goroda_i_sela/saygatka.htm)
3. Официальный сайт Мемориально – архитектурного комплекса «Музей – усадьба П.И. Чайковского» <http://pi-tchaikovsky.ru/>

## РЕЛИГИОЗНЫЕ ТУРЫ КАК ОСОБЫЙ ВИД ТУРИЗМА

*Гатауллина Светлана Юрьевна*

*доцент кафедры сервиса и туризма Дальневосточного Федерального университета, г. Владивосток*

Туризм как экономический феномен XX века все больше становится объектом исследований отечественных и зарубежных авторов. Динамизм развития этой сферы предпринимательства, многообразие форм его реализации, высокий уровень влияния туристской деятельности на региональную среду обуславливают потребность в глубоком научном исследовании этого уникального экономического явления и, прежде всего, совершенствования классификации его видов. Наиболее глубоко и комплексно состояние проводимых исследований в сфере туризма за последние годы рассмотрено в работах В.Н. Якунина [3, с. 78-83; 4, с. 150-156].

В большинстве публикаций усиливающееся влияние туристской деятельности на социально-экономическое развитие региона не ставится под сомнение [7, с. 150-156]. Значительно меньше число публикаций, в которых авторы анализируют и пытаются оценить различные аспекты этого влияния. Влияние туризма на региональную среду может носить позитивный и негативный характер, выражаться в прямой и косвенной формах, осуществляться непосредственно и опосредованно [3]. Дифференциация видов туризма по степени оказываемого влияния значительна. Отсутствие методики оценки степени влияния отдельных видов туризма на социально-экономическую среду региона не позволяет выделять и осуществлять приоритетное развитие видов туризма, оказывающих наиболее позитивное влияние на региональную среду. Да и сами основания для классификации видов туристской деятельности нуждаются в постоянном совершенствовании. В ряде публикаций последние лет из всей совокупности видов туризма выделяют «особые туры» или туры для «лиц с особыми потребностями» [2, с. 5-13].

Учитывая воспитательную и просветительскую миссию туризма по формированию культурно-нравственного облика и национального сознания населения (особенно детей и молодежи), к таким видам туризма можно отнести экологический, религиозный, образовательный и ряд других видов туризма. Организация этих видов туризма подразумевает наличие особой специфики формирования и реализации программ туров, учета специфических факторов риска и ограничений, особой подготовки экскурсантов и экскурсоводов (или инструкторов-проводников) [4, с. 182-186].

Рассмотрим подробнее значение религиозного туризма как особого вида туристской деятельности и его влияние на региональную среду. «Под религиозным туризмом следует понимать виды деятельности, связанные с предоставлением услуг и удовлетворением потребностей туристов, направляющихся к святым местам и религиозным центрам, находящимся за пределами обычной для них среды» [8, с. 282].

Развитие религиозного туризма оказывает значительное влияние на популяризацию национального и регионального историко-культурного наследия. «Культурная динамика в настоящее время носит негативный характер: разрушается мораль, деградирует нравственность и т.п. В этой ситуации единственной альтернативой хаосу и разрушению становится построение экономики знаний, основанной на радикально измененном культур-

ном коде. Этим радикальным изменениям должно способствовать активное вовлечение регионального традиционного наследия» [5, с. 41; 9, с. 59].

Религия в целом, и православие, в частности, заложили основы национальной культуры [10, с. 267-275], обращение к которым будет способствовать восстановлению значимости общегуманистических ценностей – добра, совестливости, терпимости, морали, долга, социальной ответственности и ряда других нравственных качеств.

В Приморском крае в последнее десятилетие отмечается рост интереса к участию в религиозных турах не только у жителей региона, но и у иностранных туристов, посещающих Приморье. В Приморском крае расширяются программы религиозных туров по тематике и форме проведения, растет число экскурсантов. Разработка программ религиозных туров и анализ развития религиозного туризма все чаще становятся предметом исследований в курсовых и выпускных квалификационных работах студентов образовательных учреждений края. Проведенные маркетинговые исследования среди студентов и школьников Приморского края позволили выявить, что более 64 % респондентов хотели бы посетить монастырь или церковь и присутствовать при проведении церковной службы, однако большинство из них не знакомы с нормами поведения в храме. Современный опыт и анализ организации религиозных туров в регионах еще только формируется, интересные и глубокие исследования этой темы содержатся в работах А.Г. Алятиной, Т.А. Прокопенко, В.Н. Якунина, [1; 4; 5; 11; 12]. Ощущается нехватка информации о проводимых исследованиях влияния религиозных туров на нравственный облик подрастающего поколения, недостаточно информации об образовательных программах по подготовке экскурсоводов для проведения этих туров, программы проводимых в регионах статистических исследований в сфере туризма не позволяют сформировать базу данных для анализа динамики этого вида туризма и оценке его роли в социально-экономическом развитии региона.

В 2015 году будет отмечаться 75-летие Победы в Великой Отечественной войне, туристские организации при подготовке экскурсионных программ и программ туров, посвященных Великой Победе, все больше испытывают нехватку материалов, освещающих с современных позиций истоки мужества и народного единения советского народа, приведшие к Великой Победе. В этой связи большой интерес вызывают исследования и публикации о роли в победе над фашизмом Русской Православной Церкви [13], история которой не отделима от истории страны.

### Список литературы:

1. Алятина А.Г. Особенности религиозного туризма//Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2012. № 5-2 (22). С. 62-65.
2. Аникеева О.А. Туризм для лиц с особыми потребностями//Сервис в России и за рубежом. 2011. Т. 25. № 6. С. 5-13.
3. Гатауллина С.Ю. О состоянии методического обеспечения оценки экономической эффективности туристской деятельности в регионе// Науковедение.

2014. №4. (23) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/31EVN414.pdf>
4. Прокопенко Т.А. Особенности практической организации поездок в религиозном туризме//Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. 2007. № 1. С. 182-186.
  5. Федотова Л.А. Религиозный туризм как путь возрождения историко-культурного наследия (на примере Коломенского района)//Промышленное и гражданское строительство. 2012. № 9. С. 41-42.
  6. Якунин В.Н. Виды туризма: историография вопроса//Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 78-83.
  7. Якунин В.Н. Роль туризма и рекреации в повышении социально-экономического развития Самарской области//Симбирский научный вестник. 2011. № 4. С. 150-156.
  8. Якунин В.Н. Значение религиозного туризма для популяризации историко-культурного наследия//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 282-283.
  9. Якунин В.Н. Традиционное культурное наследие в молодых индустриальных городах//Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 1. С. 58-62.
  10. Якунин В.Н. Роль православия и Самарской епархии в региональной культуре (1993-2010 годы)//В мире научных открытий. 2012. №4.2. С. 267-275.
  11. Якунин В.Н. Религиозный туризм в России: проблемы изучения и развития на современном этапе//Наука - промышленности и сервису. 2011. № 6-3. С. 333-337.
  12. Якунин В.Н. Современное состояние, проблемы и перспективы развития религиозного туризма в Российской Федерации//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 124-126.
  13. Якунин В.Н. Русская Православная Церковь в годы Великой Отечественной войны//Московский журнал. 1995. № 1.С. 14-21

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*Горбунова Анна Сергеевна*

*Аспирантка кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»  
Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Одним из приоритетных направлений развития отношений между Россией и странами Европейского Союза является сотрудничество в энергетической сфере. В первую очередь, речь идет о поставках российского газа в Европу.

Евросоюз является крупнейшим импортером российского газа: на его долю приходится около 65% экспорта газа из России; Россия обеспечивает 44% от общего объема импорта газа в страны ЕС [12]. Следует также учитывать и то, что, несмотря на активную поддержку развития возобновляемых источников энергии со стороны государства, спрос на газ не снижается быстрыми темпами, а объемы производства природного газа в самом Евросоюзе сокращаются. В результате, по прогнозам Международного энергетического агентства, Россия, вероятно, сохранит за собой роль ключевого поставщика природного газа в страны ЕС [6, с. 13].

Тем не менее, важно отметить, что отношения России и ЕС в газовой сфере являются взаимовыгодными и в то же время ставят обе стороны во взаимозависимое положение, что признается обеими сторонами [10, с. 322]. Европа во многом зависит от российского газа, но и экономика России в равной степени зависит от бесперебойных поставок газа в страны ЕС, поскольку, как было отмечено выше, на долю этих стран приходится более половины экспорта российского газа. Такая зависимость в краткосрочной перспективе может представить серьезную угрозу для экономической безопасности страны [3, с. 178].

Отношения между Россией и ЕС в энергетической сфере в последнее время осложняются рядом факторов, таких как: события на Украине, ухудшившийся имидж Газпрома, так называемая «сланцевая революция» в США. Последствием действия этих факторов, а также желания стран ЕС снизить зависимость от поставок российского газа, является стремление стран Европейского союза диверсифицировать источники природного газа (за счет

внутренних ресурсов, развития возобновляемых источников энергии и ядерной энергетики, поставок газа из стран Северной Африки, а также возможных поставок СПГ (сжиженного природного газа) из США в среднесрочной перспективе). В случае успеха, политика ЕС может негативно сказаться на экономической безопасности России. И хотя трубопроводные поставки газа из России, по-видимому, останутся основным источником газа для европейских государств, России необходимо предпринимать шаги по обеспечению энергобезопасности в долгосрочной перспективе.

Одним из способов уменьшения зависимости России от спроса на газ в Европе, очевидно, является развитие сотрудничества с другими регионами, что нашло свое отражение в Энергетической стратегии России. В частности, она предусматривает ускоренный выход на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, доля которых в экспорте газа должна возрасти с 6 до 33% [1]. Особую роль при этом будет играть укрепление отношений в энергетической сфере с Китаем. По оценкам Международного энергетического агентства, в 2019 г. потребление природного газа в Китае составит 315 млрд. м<sup>3</sup> [6, с. 11; 8]. Помимо Китая, только в Латинской Америке отмечается существенный прирост спроса на природный газ и увеличение объемов импортируемого СПГ.

Определенные шаги по диверсификации покупателей уже сделаны, и, в первую очередь, это достижение договоренности о строительстве трубопровода и поставках российского газа в Китай. Тем не менее, с учетом тенденций развития мирового энергетического рынка в целом, только диверсификации покупателей российского газа может оказаться недостаточно для достижения целей энергостратегии страны и обеспечения ее энергобезопасности. Поэтому другими направлениями развития энергетической отрасли страны в целом и газовой отрасли в частности могут стать: развитие новых технологий, а именно,

технологий добычи энергоресурсов из нетрадиционных источников, а также развитие сегмента торговли и транспортировки СПГ.

Что касается нетрадиционных источников, следует обратить внимание на возможность роста использования

**Таблица 1. Топ 10 стран по технически извлекаемым запасам сланцевого газа**

|                        | Страна        | Сланцевый газ (трлн. м <sup>3</sup> ) |
|------------------------|---------------|---------------------------------------|
| 1                      | Китай         | 31,6                                  |
| 2                      | Аргентина     | 22,7                                  |
| 3                      | Алжир         | 20                                    |
| 4                      | США           | 18,8                                  |
| 5                      | Канада        | 16,2                                  |
| 6                      | Мексика       | 15,4                                  |
| 7                      | Австралия     | 12,4                                  |
| 8                      | Южная Африка  | 11                                    |
| 9                      | <b>Россия</b> | <b>8,1</b>                            |
| 10                     | Бразилия      | 7,1                                   |
| <b>В целом по миру</b> |               | <b>206,7</b>                          |

сланцевого газа, промышленное производство которого было начато в США в начале 2000-х гг. и сланцевой нефти. Россия обладает одними из крупнейших запасов технически извлекаемых сланцевого газа и сланцевой нефти (Таблица 1 и Таблица 2).

**Таблица 2. Топ 10 стран по технически извлекаемым запасам сланцевой нефти**

|                        | Страна        | Сланцевая нефть (млрд. баррелей) |
|------------------------|---------------|----------------------------------|
| 1                      | <b>Россия</b> | <b>75</b>                        |
| 2                      | США           | 58                               |
| 3                      | Китай         | 32                               |
| 4                      | Аргентина     | 27                               |
| 5                      | Ливия         | 26                               |
| 6                      | Австралия     | 18                               |
| 7                      | Венесуэла     | 13                               |
| 8                      | Мексика       | 13                               |
| 9                      | Пакистан      | 9                                |
| 10                     | Канада        | 9                                |
| <b>В целом по миру</b> |               | <b>345</b>                       |

[Источник: *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States. US Energy Information Administration. Washington, DC. June 2013, P. 10*]

Благодаря резкому росту добычи сланцевого газа, названному в СМИ «сланцевой революцией», в 2009 г. США обошли Россию и стали мировым лидером по добыче газа, причём более 40 % приходилось на нетрадиционные источники (метан угольных пластов и сланцевый газ). В 2013 г. объём производства в США составил 689 млрд. м<sup>3</sup> [5, с. 13]. Как ожидается, в ближайшие несколько лет США, уже удовлетворяющие свой внутренний спрос на природный газ, могут начать экспортировать его в форме СПГ, что также может негативно сказаться на экспорте российского газа в европейские страны. Такие быстрые темпы наращивания производства газа в США, обострение конкуренции в ближайшем будущем и отставание российского энергетического рынка в своем технологическом развитии представляют угрозу для энергобезопасности России.

«Сланцевая революция» в США позволила Соединенным Штатам выйти на первое место по объемам производства природного газа. Также развитие сланцевого газа привело к снижению цен на газ. Перспективы превращения США из импортера в нетто-экспортера природного газа не могут не вызывать опасений. Рост добычи сланцевого газа может явиться проблемой для России; была признана опасность глобальных изменений на рынке энергоносителей, происходящих вследствие наращивания объемов добычи сланцевого газа. В отчетах Газпром давно уже называет сланцевый газ одним из главных факторов, способных отрицательно повлиять на будущее компании. Хотя развитие сланцевой промышленности сопряжено с рядом трудностей (экологических, инфраструктурных, инвестиционных и т.д.), инвестирование в эту отрасль позволило бы облегчить проблемы энергобезопасности по следующим направлениям: обновление технологической базы энергетической отрасли, создание инфраструктуры, наращивание объемов производства. По мнению ряда экспертов, в России использование сланцевого газа целесообразно лишь для местных нужд на территориях, удаленных от газотранспортных систем, там, где разведка и добыча сланцевого газа будут экономически более выгодными, чем строительство газопроводов

[4]. Тем не менее, суммарный прирост объема производства природного газа позволил бы не потерять уже завоеванные позиции на международном рынке, а также выйти на новые рынки, где спрос на газ растет наиболее быстрыми темпами.

Однако для более быстрого и эффективного выхода на новые рынки может быть недостаточно строительства новых трубопроводов и увеличения объемов поставок трубопроводного газа. России следует развивать свой рынок СПГ.

Экспорт СПГ позволил бы России выйти на существенно большее количество новых рынков, чем поставки газа по трубопроводам, что в свою очередь позволило бы уменьшить зависимость от импорта российского газа европейскими странами и отчасти решить проблемы энергобезопасности.

Как ожидается, к 2019 г. торговля СПГ увеличится на 40% (по сравнению с 2013 г.) и составит 450 млрд. м<sup>3</sup>. При этом половина прироста экспорта СПГ придется на Австралию, а доля Северной Америки составит 8% [8]. Энергетическая стратегия России предполагает увеличение доли СПГ в экспорте до 14-15% [2].

В 2006 г. в России был построен первый завод СПГ в рамках проекта Сахалин-2. По результатам работы в 2013 г. завод произвел 10,8 млн. т. СПГ (что эквивалентно 14,9 млрд. м<sup>3</sup> газообразного природного газа), который затем транспортировался в Японию, Корею и КНР судами покупателей и танкерами-газовозами, зафрахтованными компанией [13]. Также существует и ряд других СПГ-проектов, в том числе, Ямал СПГ, Владивосток-СПГ (планируется, что первая линия заработает уже в 2018 г.), Штокмановское месторождение, Балтийский СПГ (однако планы реализации этого проекта пока неопределенны и требуют дополнительного анализа его экономической эффективности).

Однако основная проблема заключается в том, что на данном этапе это именно проекты, и производство СПГ пока не началось. Более того, реализация одного из проектов – Владивосток-СПГ – может быть приостановлена.

Планировалось, что производство СПГ должно было начаться к 2018 г., а производственная мощность завода составить 10 млн. т. в год, причем предполагалось, что большая часть произведенного СПГ будет поставляться в Японию. Как заявил Алексей Миллер, трубопроводные поставки газа в Китай станут альтернативой развитию проекта Владивосток-СПГ [9]. В связи с этим планы России занять 20% рынка СПГ к 2030 г. [11] кажутся весьма амбициозными, а их достижение – маловероятным. Без активной политики в области развития производства СПГ Россия рискует оказаться за пределами этого рынка, несмотря на свой ресурсный потенциал.

На международном рынке СПГ наибольшая доля поставок приходится на АТР. Страны этого региона импортируют около 3/4 от общего объема СПГ, в то время как на долю Европы приходится лишь 14% [6, с. 11-12]. За лидирующие позиции в АТР конкурируют четыре региона: Северная Америка, Австралия, Россия и Восточная Африка. Правительство России осознает, насколько важно занять одно из ведущих мест на рынке СПГ и что такой возможности в скором будущем в связи с обостряющейся конкуренцией и напряженной геополитической обстановкой может уже не представиться.

Таким образом, отношения между Россией и Европейским Союзом в энергетической сфере носят взаимозависимый характер. Тот факт, что на ЕС приходится более половины экспорта российского газа, ставят Россию в зависимое положение от спроса и энергополитики европейских стран. Сбалансированная энергоресурсная политика обеспечит устойчивое состояние и стабильное развитие России как залог ее внутренней и внешней безопасности. Помимо политики диверсификации покупателей российского газа следует развивать сланцевую промышленность и рынок СПГ.

### Список использованной литературы

1. Проект Энергетической стратегии России на период до 2035 года от 27 февраля 2014 года
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года №1715-р
3. Авилов В.И., Авилова С.Д. Энергобезопасность – приоритетная задача России // Век Глобализации. 2013. №2. С. 167 – 179
4. Дмитриевский А.Н., Высоцкий В.И. Сланцевый газ – новый вектор развития мирового рынка углеводородного сырья // Вестник ОНЗ РАН. 2010. Т. 2. С. 1 – 7
5. Key World Energy Statistics. International Energy Agency. 2014
6. Medium – Term Gas Market Report 2014. Executive Summary. International Energy Agency. 2014
7. Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States. US Energy Information Administration. Washington, DC. June 2013
8. “Golden Age” of gas coming to China, IEA says in latest five-year outlook. 10.06.2014. URL: <http://www.iea.org/newsroomandevents/pressreleases/2014/june/name,89800,en.html>
9. Farchy Jack. Gazprom considers shelving Vladivostok LNG project // Financial Times. 10.10.2014
10. Pick Lisa. EU – Russia energy relations: a critical analysis // POLIS Journal. Vol. 7. Summer 2012. P. 322 - 365
11. URL: <http://www.Ingrussiacongress.com>
12. URL: <http://www.russianmission.eu/ru>
13. URL: <http://www.sakhalinenergy.ru>

## ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ

*Горбунова Мария Анатольевна*

*Магистр, Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград*

*Аракелова Ирина Владимировна*

*Канд. экон. наук, доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория», Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград*

Главной целью любой компании является получение прибыли. Чтобы максимизировать прибыль, необходимо привлекать новых клиентов и постараться при этом не потерять старых. Для этого компании необходимо заботиться о собственном имидже в глазах потребителей, формировать лояльность клиентов по отношению к своей фирме, начиная от качества предоставляемых услуг и заканчивая репутацией самой компании в сфере бизнеса. Если же игнорировать эти факторы, то постоянные клиенты откажутся от своих затрат на услуги компании, а новые клиенты не придут во второй раз купить товар данной фирмы.

Рассмотрим понятие «лояльность клиента» его сущность и содержание. Этот термин употребляется довольно широко, но зачастую неверно. Несмотря на то, что он довольно популярен в маркетинговой сфере, многие авторы не могут объяснить его точное значение. Например, некоторые говорят, что лояльность – это желание потребителя покупать определенный продукт именно в этой

компании, именно у этого продавца. Другие называют это готовностью клиента поддерживать длительные деловые отношения.

Существуют два основных подхода к определению сущности коммерческой лояльности: поведенческий и основанный на психологическом восприятии.

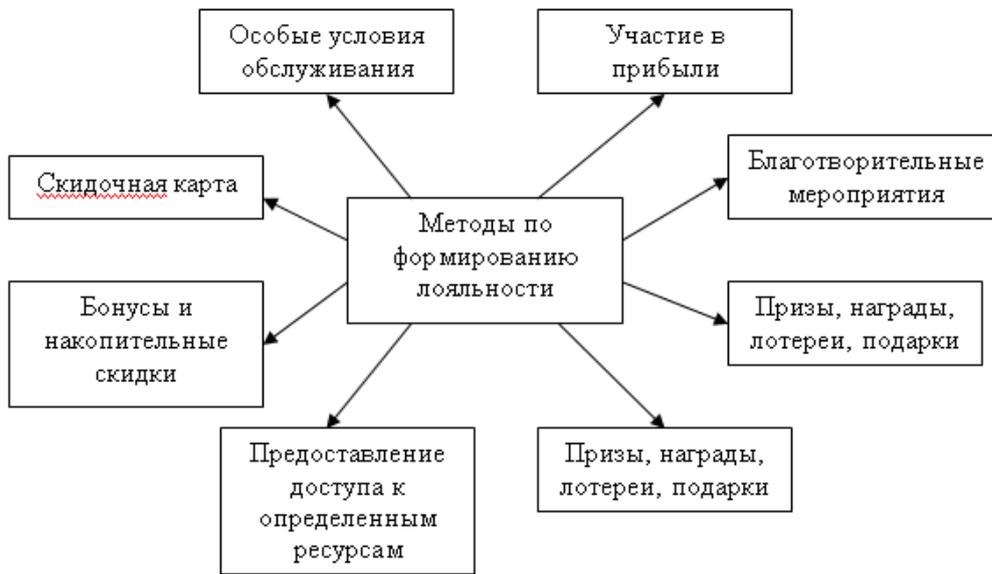
С точки зрения поведенческого подхода лояльность основывается на количестве покупок и оценивается путем мониторинга частоты совершения повторных покупок и фактов смены бренда, то есть перехода потребителя на другой бренд.

Определение лояльности с позиций восприятия связано с определением потребительских предпочтений и расположенности по отношению к данному бренду.

Более полное определение лояльности можно сформулировать так: «лояльность - это период времени, в течение которого покупатель выбирает один и тот же товар или услугу в данной категории товаров или услуг по сравнению с общим числом покупок в пределах данной

категории, при том что у него имеется удобный доступ к устраивающим его конкурирующим товарам или услугам».[3]

Способов формирования лояльности клиентов по отношению к компании довольно много. Рассмотрим самые основные и распространенные методы по формированию лояльности клиента к компании [4] (Рисунок 1).



**Рисунок 1. Методы по формированию лояльности клиента к компании**

1) Скидочная карта. Данным методом пользуются очень многие компании, и нельзя не признать действенность данного способа. Люди любят получать что-то бесплатно или со скидкой. Для примера возьмем два любых крупных супермаркета. Потребитель с большей вероятностью выберет тот, где у него имеется карта со скидкой. Возможно, на деле это не поможет ему сэкономить (потратит больше на проезд, например), но в его сознании это будет выглядеть именно как экономия. Карты могут быть разными: общими (без указания имени и фамилии на ней) и персональными. Также данные карты могут делиться на несколько категорий: например, серебряная, золотая или платиновая. От категории карты напрямую зависит предоставляемая скидка. Помимо скидки карты могут предоставлять доступ к тем или иным ресурсам. Также можно сделать зависимым размер скидки от размера покупки, тем самым, стимулируя клиента совершить покупку на большую сумму, чем он рассчитывал изначально. Однако последнее сработает лишь в нескольких случаях: либо когда размер скидки довольно значителен, либо в том случае, если клиент со временем планировал приобрести данный объем товара, но несколько позже.

2) Бонусы и накопительные скидки. Это персонализированный метод программы лояльности. Здесь поощряется не каждая совершенная покупка, а покупательская история в целом. Основная идея состоит в том, что за каждую покупку покупателю начисляется определенное количество бонусов, которые он потом может потратить по своему усмотрению в этой же компании. Подобным методом пользуются авиакомпании, предлагая вместо бонусов копить «мили». «Мили» начисляются за полеты на самолетах конкретной авиакомпании. Накопив определенное количество «милей», клиент может получить бесплатный билет на самолет. Также такая система активно используется слонами сотовой связи. Там баллами покупатель может оплатить собственные покупки в любой торговой точке их сети.

3) Особые условия обслуживания. Зачастую подобный метод применяется по отношению к привилегированным клиентам. Это может быть, например, бесплатная доставка или время ожидания заказа, подарки в день рождения и т.д. Такой метод используется для проверенных клиентов, когда их лояльность не вызывает сомнения.

4) Призы, награды, лотереи, подарки. Еще один метод по формированию лояльности клиентов. Использование данного метода побуждает клиентов приобретать как можно больше товаров, которые необходимы, чтобы принять участие (покупка на определенную сумму или линейка специфических товаров).

5) Предоставления доступа к определенным ресурсам, которые недоступны для остальных. Если у компании особо значимые ресурсы, то они могут использоваться как приманка для клиентов. «Стань нашим постоянным покупателем, и ты получишь заветный пропуск в закрытый для других мир».

6) Участие в прибыли. Этот вариант используется в очень редких случаях. Этот метод применяется только тогда, когда необходимо крепко привязать к себе клиента. Существует много способов для оформления подобного, но суть остается одной: чем больше совершенных сделок, тем больше, соответственно, доход, а значит, тем больше дальнейшее вознаграждение клиента. Этот метод используется для формирования лояльности смежников и поставщиков. И, конечно, необходимо оформлять договор и возлагать на получателя прибыли определенные обязанности.

7) Клубы и объединения. Первым подобный метод использовал Воган Билз, руководитель Harley-Davidson. Он создал первый клуб с вполне определенной целью - повысить лояльность своих клиентов к торговой марке.

8) Благотворительные мероприятия. Данный метод часто находит отклик, однако не все компании могут позволить себе использовать его из-за финансовых нюансов. Однако общественность благосклонно относится к

тем фирмам, чья деятельность связана с благотворительностью.

Данные методы являются самыми популярными, когда дело в компании доходит до разработки программы формирования лояльности клиента. И чаще всего они становятся выигрышными, если все сделано правильно.

Главный принцип, который необходимо соблюдать, выбирая тот или иной метод – это заинтересованность клиентов в ней. Если выбрать неправильную стратегию или метод, то велика вероятность упустить клиента и, таким образом, направить его прямоиком к конкуренту. Плюс ко всему, чтобы запустить саму программу лояльности, инструменты которой были перечислены выше, необходимо, что все в компании было на высоком уровне. Менеджмент, персонал, товар и услуги. В противном случае, не помогут даже самые высокоэффективные методы.

О том, как повысить лояльность клиентов к собственной компании, необходимо задумываться всем руководителям фирм, которые хотят повысить собственные продажи и, соответственно, прибыль. Без правильно разработанной стратегии повышения лояльности репутация

фирмы может пойти на спад, что приведет, в конечном счете, к банкротству.

Список использованных источников:

1. Аракелова, И.В. Исследование и анализ экономической категории "лояльность" / И.В. Аракелова // Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений: ст. и тез. докл. 14-й междунар. науч.-практ. конф., г. Пятигорск, 8-9 сент. 2012 г. / Междунар. акад. финансовых технологий. - Пятигорск, 2012. - Ч. 1. - С. 50-55.
2. Аракелова, И.В. Концепция программы лояльности в структурах малого предпринимательства / И.В. Аракелова // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. - 2012. - № 3. - С. 24-28.
3. Лояльность клиентов [Электронный ресурс]. - 2014. - Режим доступа: <http://smm.ingate.ru/smm-wiki/formirovanie-loyalnosti/>
4. Пять правил программ лояльности клиентов [Электронный ресурс]. - 2014. - Режим доступа: <http://www.advlab.ru/articles/article630.htm>

## ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ НА ИЗДЕРЖКИ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Григорьева Наталья Сергеевна*

*Аспирант, Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань*

В XX веке для определения потерь общества от функционирования рыночного механизма заключения и реализации сделок было введено понятие транзакционных издержек, которое легло в основу одноименной теории. К.Менгер, представитель австрийской экономической школы, отмечал, что в действительности случаи, когда «жертвы меновой операции» сводятся к минимуму, и контрагенты получают всю выгоду, встречаются редко, и вряд ли можно столкнуться в реальности с такой ситуацией, чтобы акт мены происходил совершенно без экономических жертв, хотя бы последние ограничились только потерей времени [1].

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [4]. Г. Демсец понимает данную категорию издержек «как издержки любой деятельности, связанной с использованием ценового механизма [8]. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов. О. Уильямсон различает два типа транзакционных издержек: *ex ante* и *ex post*. К.Менар разделяет транзакционные издержки на 4 группы [3]: 1) издержки вычленения; 2) издержки масштаба; 3) информационные издержки; 4) издержки поведения. Р. Капелюшников выделяет: 1) издержки поиска информации; 2) издержки ведения переговоров; 3) издержки измерения; 4) издержки спецификации и защиты прав собственности [6]. Смысл и значение транзакционных издержек наиболее системно раскрыл Р.Коуз, удостоенный за это Нобелевской премии по экономике. Современные экономисты (например, В.В.Вольчик) [1] относят издержки от оппортунистического поведения к транзакционным издержкам. Издержки оппортунистического поведения - это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек [1].

Исследование оппортунистического поведения долгое время не выделялось в качестве отдельного объекта исследования. Однако проявления оппортунизма, как эндогенного (между работником и менеджером или владельцем капитала), так и экзогенного (между формально равноправными экономическими агентами, например, между фирмами, поставщиками и потребителями и т.п.), оказывают значительное влияние на эффективность экономической деятельности. В то же время факты оппортунизма сложно доказуемы, в связи с чем данная сфера экономических отношений не получила, на наш взгляд, должного освещения в научной литературе по экономическим проблемам.

Изучение вопросов, связанных с оппортунистическим поведением, является актуальным в современной экономике, поскольку от этого зависит эффективность экономической деятельности на микро- и макроуровне, конкурентоспособность экономических агентов, и экономических систем в целом.

В связи с этим актуально любое исследование, дополняющее существующие представления о закономерностях оппортунистического поведения в экономических отношениях.

Изучение международного опыта также показывает, что тема изучения различных аспектов поведения экономических агентов актуальна. А.Шлейфер из университета Гарварда, М.Рэбин из Университета Калифорнии в Беркли получили премии за разработки в области поведенческой экономической теории (А.Шлейфер – за достижения в области изучения бихевиористских денежных отношений; М.Рэбин – за внедрение психологических данных о человеческом поведении в экономические модели).

В 2001 году Дж.Акерлоф, М.Спенс и Дж.Стиглиц разделили Нобелевскую премию «за анализ рынков с асимметричной информацией». Дж.Акерлоф (2001) в своей

Нобелевской лекции, названной «Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение» утверждал, что такие поведенческие феномены, как взаимность, честность, денежные заблуждения, промедления в принятии решений объясняют такие глобальные явления, как безработица, бедность, и даже цикличность экономического развития. Из этого он делал вывод о необходимости поведенческой экономической теории в качестве основы для изучения и прогнозирования макроэкономических явлений. Еще через год, в 2002 году, Нобелевскую премию разделили между Д.Кахнеманом из Принстонского университета «за получение интегрированного проникновения психологического исследования в экономическую науку, особенно касающегося суждений людей и принятия решений в неопределенности» и В.Смитом из университета Джорджа Масона «за внедрение лабораторных экспериментов как инструмента в эмпирическом экономическом анализе, особенно при изучении механизмов альтернативного рынка».

Поведенческая экономическая теория получила заметное развитие именно в последние десятилетия (наряду с таким, например, направлением, как «экономика счастья»). В работе А.Левинсона указано, что с 2001 по 2011 годы количество ссылок по поведенческой экономической теории увеличилось в 5 раз – с 113 до 611 в EconLit [9] (одной из американских систем учета научного цитирования). В то время как ссылки на иные объекты экономических исследований увеличились в значительно меньшей степени.

В то же время, отмечается недостаток эмпирических исследований по выявлению особенностей и закономерностей экономического поведения, слабо изучены отдельные факты и виды поведения. В частности, слабо изучено оппортунистическое поведение экономических агентов при совершении ими рыночных транзакций.

Оппортунизм трактуется как один из факторов, который снижает экономическую эффективность деятельности (транзакций). Оппортунизм является одним из центральных допущений для существования транзакционных издержек в экономике. Оппортунизм в теории транзакционных издержек О.Уильямсона [7] наряду с ограниченной рациональностью обуславливает необходимость появления институций и специфических форм организации экономических транзакций, выбор которых связан с мотивами минимизации транзакционных издержек. Следовательно, размеры издержек от оппортунистического поведения экономических агентов зависят от типа институциональной структуры, которая функционирует в экономической системе.

В работе Королева А.И. [3] описано на примере экономики США то, как издержки оппортунистического поведения снижаются при преобладании элементов регулирующей институциональной структуры и как они имеют склонность к увеличению при либеральной институциональной структуре.

Подобная закономерность просматривается и в истории современного российского государства. Описание данной закономерности является актуальным для понимания сущности протекающих в настоящее время экономических процессов, выработки и принятия соответствующих решений по повышению их эффективности.

С развалом СССР в 1990 году при ослаблении государственной власти в стране естественным образом формировались элементы либеральной институциональной структуры. Приоритетное распространение получили неформальные институты и правила, разрушающиеся мно-

гие имеющиеся хозяйственные связи между предприятиями разных административных регионов и т.п. Тотальное доминирование эгоистических мотивов в начальной стадии реформ позволило в 1990-е годы Б.Клейнеру назвать российскую экономику «экономикой физических лиц». Неформальная фаза отношений между субъектами внутри одной организации или между разными - для трансформирующейся экономики России в 1990-е годы была первична, поскольку именно в ее рамках происходило становление новых хозяйственных связей. Массовое проявление оппортунистического поведения менеджеров в ходе становления новых хозяйственных отношений расширялось с все более широким распространением в этой сфере неформальных контактов. Происходил уход от официальных контрактов, стимулируемый отсутствием доступа к легальным капиталам, желанием минимизировать контрактные издержки, снизить налоги и т. д. Менялась вся система институтов, приходилось создавать новые формы хозяйственных связей, новые финансовые и прочие инструменты для осуществления экономической деятельности.

Конфликт интересов, не ограниченный правовыми нормами и моральными запретами, непременно приводит к тяжелым последствиям в отношениях между субъектами рыночной экономики, прежде всего это касается отношений в сфере бизнеса как деятельности, направленной преимущественно на максимизацию доходов и прибыли. Каждый из субъектов предпринимательства может максимизировать собственные доходы за счет минимизации доходов других субъектов бизнеса, также как и за счет убытков последних. Постоянная максимизация доходов частью субъектов бизнеса сопровождается обеднением другой его части, что ведет к социальному расслоению общества, и - в конечном итоге - к социальным катаклизмам [3].

С усилением вертикали власти после 2000 года преобладающими становятся элементы регулирующей институциональной структуры. Налаживаются кооперационные связи между предприятиями, при поддержке государства создаются площадки для обсуждения отраслевых проблем российской экономики, создаются специализированные комитеты в органах государственного управления, принимаются и реализуются федеральные целевые программы, вовлекающие целые группы предприятий в реализацию инфраструктурных и социально-значимых проектов.

На фоне повышения индекса промышленного производства (одного из показателей экономического роста), а также совершенствования судебной системы происходит снижение судебных претензий и требований субъектов предпринимательства друг к другу (статистические данные, [5]). Это косвенно свидетельствует о снижении числа фактов экзогенного оппортунистического поведения в экономике в целом.

Исходя из этого можно предположить, что объемы издержек от оппортунистического поведения экономических агентов снижаются при регулирующей институциональной структуре (по сравнению с ситуацией преобладания элементов либеральной институциональной структуры).

А поскольку тип преобладающей институциональной структуры в экономической системе определяется политикой государства и его экономических ведомств и министерств, государственная политика и меры государственного воздействия на экономику является значимым фактором, влияющим на размеры издержек оппортунистического поведения в экономической системе.

**Список литературы:**

1. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. Лекция 3.
2. Королев А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности / диссертация кандидата экономических наук: 08.00.01 – Саратов, 2007. - 170 стр.
3. Менар К. Экономика организаций. - М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.
5. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) / URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>
6. Тамбовцев В.Л. К вопросу о государственном регулировании в переходной экономике России // Экономика и математические методы, 1998, т. 34, вып. 4, стр. 149-159.
7. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, Осень 1993, т.1, вып. 3. – с.39-49.
8. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. American Economic Review, 1997, vol. 87, No 2, pp. 426-429.
9. Levinson A. Happiness, behavioral economics, and public policy / National Bureau of Economic Research // 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 August 2013.

## БЕРЕЖЛИВЫЙ ОФИС В МОРДОВСКОМ ФИЛИАЛЕ РОССЕЛЬХОЗБАНКА: ОЦЕНКА И SWOT-АНАЛИЗ

*Гудкова Дарья Дмитриевна*

*Бакалавр, экономического факультета*

*Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева, г. Саранск*

Проблема бережливого производства все чаще поднимается в современном мире. И это неслучайно, ведь под бережливым производством, или lean production, понимается концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Для бережливого производства важен каждый аспект производственного процесса. Основной задачей является создание процесса непрерывного устранения потерь, поэтому важно найти и сократить те виды действий, которые потребляют ресурсы, но не создают ценности для конечного потребителя.

Однако понятие бережливого производства характеризует производственное предприятие. Для сектора услуг применяется другая система lean, которая получила название «бережливый офис».

Бережливый офис, или lean office, использует методы бережливого производства и является необходимым элементом административного управления. Успешное применение системы позволяет повысить эффективность работы как отдельного структурного подразделения (офиса), так и учреждения в целом. Бережливый офис постепенно осваивается банками, страховыми компаниями, образовательными учреждениями, больницами и т.д.

Цель бережливого производства – выявить, проанализировать и устранить все потери в производственном процессе. В этой связи видится целесообразным достичь данной цели не путем сокращения числа сотрудников, а путем рационального использования их труда и повыше-

ния ценности каждого работника в отдельности для организации. Поэтому процесс по устранению потерь должен продолжаться каждый день, каждый час и каждую минуту.

В работе любой организации (или внутри конкретного отдела) можно выделить основные виды потерь, которые неблагоприятно сказываются на деятельности компании. Д. Тэппинг в своей книге «Бережливый офис» выделяет 7 видов потерь, которые можно найти в любой организации любой отрасли: перепроизводство (лишняя работа); ожидание; движение; перемещение; излишняя обработка; запасы; брак; действия, добавляющие ценность. Система lean может быть эффективно применена в банковских учреждениях. Стоит отметить, что ряд банков уже внедряет методы эффективного менеджмента. Те банки, которые осознают необходимость в применении принципов бережливого производства, окажутся наиболее конкурентоспособными. Поэтому становится актуальным оценить бережливый офис в банке. В этой связи хотелось бы проанализировать lean офис в мордовском филиале Россельхозбанка.

Оценка бережливого офиса в мордовском филиале Россельхозбанка заключалась в проведении анкетирования (сотрудникам банка раздавались бланки, позволяющие оценить деятельность их отдела по тому или иному критерию).

Итоговая оценка бережливого офиса может быть представлена в следующем виде:

**Таблица 1**

**Оценка бережливого офиса в банке**

| Бережливый офис – направления работы |                            | Оценка |
|--------------------------------------|----------------------------|--------|
| 1                                    | 5S                         | 3,8    |
| 2                                    | Качество                   | 3,3    |
| 3                                    | Рабочее пространство       | 2,1    |
| 4                                    | Визуальный контроль        | 3,0    |
| 5                                    | Стандартизированная работа | 3,0    |

| Бережливый офис – направления работы |  | Оценка |
|--------------------------------------|--|--------|
| 6                                    | Непрерывный поток                            | 3,3    |
| 7                                    | Система вытягивания                          | 2,7    |
| 8                                    | Система выравнивания                         | 2,3    |
| 9                                    | Непрерывное совершенствование                | 3,0    |
| 10                                   | Обучение                                     | 4,0    |
|                                      | Общее количество баллов                      | 30,5   |
|                                      | Итоговая оценка (общее количество баллов/10) | 3,05   |

Система 5S в офисе – система организации и рационализации рабочего места, разработанная в Японии. 5S представляет собой 5 японских слов: Сэири (сортировка), Сэитон (соблюдение порядка), Сэисо (содержание в чистоте), Сэйкэцу (стандартизация), Сицукэ (совершенствование).

Система позволяет вовлечь в рабочий процесс всех сотрудников, создать бесперебойный поток работы, повысить продуктивность работы в целом, устранить потери. Также она закладывает фундамент для функционирования бережливого офиса.

Качественная работа офиса заключается в повышении продуктивности работы офиса, повышении удовлетворенности клиентов в предоставляемых организацией услугах; она способствует работе в команде, что важно для бережливого офиса, побуждает к постоянному решению проблем.

Рабочие места в концепции бережливого офиса повышают производительность работы организации, сокращают потери, вызванные лишними необоснованными движениями и перемещениями, способствуют эффективной работе в команде.

Средства визуального контроля призваны способствовать получению информации в режиме «точно-вовремя», сокращению числа внутренних ошибок, созданию плавного потока работы, без каких-либо серьезных колебаний, которые негативным образом могут сказаться на функционировании организации.

Стандартизированная работа позволяет оптимизировать рабочий процесс, тем самым устраняя потери. Она способствует выравниванию объема работ, снижает стресс, повышает продуктивность работы офиса, а также является хорошим средством обучения.

Непрерывный поток также призван повышать продуктивность работы офиса, устранять все возможные виды потерь, привлечь к участию каждого сотрудника, снизить стресс в коллективе. Он является фундаментом для создания бережливого офиса.

Система вытягивания, кроме перечисленных характеристик непрерывного потока, предупреждает производство на предшествующих операциях, снижает количество ошибок.

Система выравнивания оптимизирует поток работы, снижает необходимость в сверхурочной работе, стимулирует сотрудников на немедленное выполнение заданий.

Непрерывное совершенствование подразумевает под собой реализацию принципов кайдзен, что позволяет создать эффективный рабочий процесс в рамках бережливого офиса.

Система обучения способствует привлечению кайдзен, росту числа квалифицированных сотрудников. В этой связи повышается и ценность организации, а также эффективность ее работы.

Анализируя полученные данные, можно прийти к выводу, что бережливый офис в мордовском филиале Россельхозбанка показывает ощутимые результаты на всех уровнях. Таким образом, lean офис становится частью управленческой культуры. Конечный результат оказался высоким, что свидетельствует об эффективной работе учреждения.

Самым эффективным направлением работы филиала является обучение. Стоит отметить, что в банке создан непрерывный процесс обучения сотрудников, их переквалификации и систематических проверок их знаний и навыков. Обучение связано с базовыми показателями деятельности и обеспечивает приобретение необходимых навыков.

Система 5S при анкетировании вызвала больше всего вопросов, т.к. большинство сотрудников оказались незнакомы с ее содержанием. Однако было установлено, что в филиале банка проводятся регулярные проверки, рабочие места хорошо освещены. Согласно системе 5S, на всех рабочих местах ведется сортировка документации, соблюдение их чистоты и опрятности, выработка привычки выполнения установленных учреждением правил. Однако организация хранения необходимых вещей, позволяющая быстро и просто найти их и использовать, ведется только на 75% рабочих мест. Для того, чтобы повысить показатель соблюдения порядка, стоит располагать необходимые вещи на видном месте, где их можно легко взять, использовать и вернуть на место.

Самым низким оказался показатель рабочего пространства. Рабочая зона не структурирована должным образом: физический объем работы, который необходимо выполнить за определенный период времени, не находится на рабочем месте у большинства сотрудников. Бережливый офис предполагает совершенствование всего рабочего процесса путем визуализации, упорядочивания первоочередных дел в соответствии со степенью их важности и значимости. В качестве эффективной меры для стимулирования порядка на рабочем месте можно предложить периодический аудит, который позволит оценить эффективность организации рабочего пространства. На основании таких проверок могут составляться еженедельные рейтинги внутри отдела, что также позволит создать стимулы внутри коллектива.

На основе проведенного анкетирования проведем SWOT-анализ бережливого офиса в мордовском филиале Россельхозбанка. Определим его сильные (Strengths) и слабые (Weaknesses) стороны.

Таблица 2.

**Бережливый офис в банке: сильные и слабые стороны**

| Strengths   | Weaknesses   |
|---|--|
| 1.Проведение регулярных проверок работы отделов   | 1.Неэффективные методы стимулирования сотрудников  |
| 2.Соблюдение порядка на рабочих местах, наличие хорошо освещенных рабочих мест, шкафы и полки снабжены соответствующей маркировкой  | 2.Стандартизация рабочих мест не полностью реализована, отсутствует их структурирование в соответствии с первоочередными задачами  |
| 3.Оптимальное количество отделов в банке, четкое распределение полномочий и обязанностей внутри банка   | 3.Время в очереди между операциями может занимать часы, что создает преграды на пути соблюдения принципа «точно-в-срок»  |
| 4.Систематическое повышение квалификации сотрудников, наличие плана обучения, увязанного с целями банковского учреждения  | 4.Не выработана стратегия по непрерывному совершенствованию, ориентированного на перспективу   |
| 5.Полноценное использование технологий, наличие эффективной базы программного обеспечения, высоко квалифицированные работники сферы IT-технологий                           | 5.Отсутствие средств визуального контроля показателей работы отделов   |
| 6.Используются специальные средства оперативного оповещения сотрудников о возникшей проблеме (извещения с помощью электронной почты, использование внутренней связи и т.п.) | 6.Слабо развитый процесс защиты от ошибок  |
| 7.Наличие четких рабочих инструкций   | 7.Система Канбан пока что не получила широкого применения в банке, поступление канцелярских принадлежностей хаотично, зачастую не соответствует реальной потребности в них отделов |
| 8.Рабочие процедуры тщательно документируются, что позволяет устранить вариабельность важнейших процессов   | 8.Систематические улучшения проводятся только на половине рабочих мест   |
| 9.Наличие актуальных целевых показателей  | 9.Нерациональное распределение работы внутри отделов, частая «загруженность» работой сотрудников   |
| 10.Достаточно развитая система кайдзен и частая работа в команде на всех уровнях банка  | 10.Частые перемещения сотрудников внутри банка, что ведет к снижению продуктивности работы   |
| 11.Проведение проверок результатов обучения сотрудников на всех рабочих местах  |  |
| 12.Высокие показатели работы банка как на региональном, так и на российском уровне  |  |
| 13.Высоко квалифицированный штат сотрудников, обладающий широким спектром знаний, умений и навыков, применимых в современных условиях                                       |  |

Определим возможности (Opportunities) и угрозы (Threats) банка. Составим таблицу.

Таблица 3.

**Бережливый офис в банке: возможности и угрозы**

| Opportunities   | Threats  |
|---|--|
| 1.Рост числа высококвалифицированных сотрудников  | 1.Укрепление позиций конкурентов, предоставляющих услуги аналогичного качества, но в более оптимальные сроки                                     |
| 2.Укрепление позиций банка на рынке за счет повышения качества предоставляемых услуг    | 2.Увеличение издержек в переподготовке кадров (рост цен на обучение сотрудников), что делает само обучение крайне невыгодным для банка           |
| 3.Повышение ценности банка для самих сотрудников  | 3.Рост числа некомпетентных специалистов, допускающих в своей работе большое количество дефектов   |
| 4.Полное устранение или максимальное сокращение всех видов потерь                       | 4.Создание эффективного бережливого офиса в банках-конкурентах, уровень которых станет недостижим для практического применения в Россельхозбанке |
| 5.Улучшение потока работы отделов и банка в целом                                       | 5.Закрытие отделов в банке, сокращение штата   |
| 6.Снижение необходимости в сверхурочной работе, сокращение времени на выполнение работы | 6.Изменение государственной политики в области банковского надзора, отзыв банковской лицензии  |
| 7.Создание стандартизированного и плавного потока работы                                | 7.Финансовая несостоятельность банка в следствие выдачи кредитов с высоким риском  |
| 8.Получение всей информации в режиме «точно-в-срок»                                     | 8.Реформирование банка, его слияние с другим банковским учреждением  |
| 9.Широкое внедрение новых IT-технологий   | 9.Финансовый кризис  |

Таким образом, на основе проведенных исследований сформируем конечную матрицу SWOT-анализа, которая будет включать конкретные задачи для мордовского филиала Россельхозбанка.

Таблица 4.

## Конечная матрица SWOT-анализа

|                 | Возможности  | Угрозы   |
|-----------------|--|--|
| Сильные стороны | S4,S5,S13 – O1,O4,O2: выработка процесса постоянного совершенствования сотрудников, повышения их квалификации, улучшения их профессиональных качеств;<br>S10,S11,S12 – O3: внедрение принципов кайдзен в работу банка, проведение кайдзен-семинаров, создание более частых практик работы в команде;<br>S1,S2,S3,S6,S7,S8,S9 – O5,O6,O7,O8: создание непрерывного потока получения информации («точно-в-срок»), создание максимально эффективных систем оповещения сотрудников | S5,S6,S12,S13 – T1,T4: выработка стратегии для максимально быстрого и эффективного перехода к бережливому офису, сокращение операционного цикла, привлечение новых клиентов маркетинговыми службами банка;<br>S1,S4,S11 – T3: постоянный контроль и оценка качества работы сотрудников на всех уровнях;<br>S3,S8,S9 – T5: наличие четких рабочих инструкций и целевых показателей, тщательный контроль и недопущение дублирования функций в отделах;<br>S3,S4,S12,S13 – T6,T7,T8,T9: найм банком грамотных аналитиков и риск-менеджеров позволит предупредить возникновение кризисных ситуаций, создать «подушку безопасности» |
| Слабые стороны  | W3,W4,W6,W9 – O2,O4,O5,O7,O8: создание рационального процесса распределения нагрузок, анализ времени выполнения работы с целью его оптимизации;<br>W1,W8,W9,W10 – O3,O5,O6: создание эффективных методов стимулирования сотрудников, сокращение перемещений сотрудников внутри банка   | W2,W3,W8,W9 – T1,T4: проведение систематических улучшений на всех рабочих местах, которые бы отвечали современным рыночным условиям и позволили бы вести конкурентную борьбу с другими банковскими учреждениями;<br>W1,W4,W5,W8 – T3,T5: создание непрерывного процесса совершенствования;<br>W4,W6 – T7,T9: выработка грамотной и четко сформулированной политики и со стороны руководства банка и ее постоянная корректировка с учетом реалий  |

Таким образом, оценка бережливого офиса в мордовском филиале Россельхозбанка показала, что в нем создаются достаточно эффективные меры для создания и успешного функционирования lean производства. Однако, безусловно, существуют сдерживающие факторы, устранив которые, банк сможет качественно повысить свои услуги и повысить свой рейтинг как на региональном, так и на российском уровне.

## Список литературы:

1. Тэппинг Д. Бережливый офис / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 322 с.
2. Фабрицио Т., Тэппинг Д. 5S для офиса. Как организовать эффективное рабочее место / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 224 с.

## ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ФАКТОРА УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гусев Сергей Анатольевич

Канд. техн. наук, доцент, Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Целью управления предприятием с кибернетической точки зрения следует считать приведение показателей (параметров) его функционирования к равносному состоянию. Такое состояние, позволяющее наилучшим образом реализовать функцию предприятия, относится к устойчивому состоянию, пространно рассматриваемому в специальной литературе. Речь, прежде всего, идет о финансовой, экономической, технологической и других видах устойчивости предприятия, которые характеризуются уравновешенным набором показателей. Финансовую устойчивость определяют финансовые показатели, экономическую – экономические показатели и т.п. [1,2]. Робертом Капланом и Дейвидом Нортоном предложена система сбалансированных показателей, позволяющая при ориентации на нее привести предприятие в равновесное устойчивое состояние [3].

Действительно, в полной мере целенаправленно воздействовать можно только на упорядоченную систему, развивающуюся устойчиво и допускающую предсказание результатов. Иначе невозможно реализовать функцию

планирования и осуществлять управление. Следовательно, результат управления будет пропорционален степени упорядоченности, или устойчивости системы по отношению к цели.

А.Д. Арманд считает устойчивой такую систему, которая любым способом сохраняет инвариант в течение времени, превосходящего время смены инварианта. Здесь понятие инвариантности сводится к утверждению о наличии постоянных свойств или величин при определенных изменениях как эндогенных, так и экзогенных факторов. Выбор инварианта в менеджменте зависит не только от особенностей системы, но и от субъекта, реализующего свои интересы. Если же рассматривать управление в узком смысле как целенаправленное изменение состояния или структуры системы субъектом, то в устойчивых структурах в качестве инварианта рассматривается изменение состояния. При этом под состоянием системы понимают набор числовых значений переменных состояния (для предприятия – это набор экономических, финансовых

и других показателей), отвечающих определенному моменту времени. Как переменные состояния можно также анализировать факторы устойчивости и соответственно показатели, формирующие эти факторы.

В качестве важнейшего фактора, определяющего функциональную устойчивость предприятия, следует рассматривать организационный фактор, поскольку в большей мере производственные возможности предприятия зависят от уровня его системной организации [4, с.17]. Однако оценить этот фактор в условиях конкретного предприятия не просто. Сложность, прежде всего, состоит в количестве и разнообразии переменных, которые учитывают при такой оценке. Нам представляется, что оценить отношение «организация-дезорганизация» возможно при помощи энтропийной меры.

В любой ситуации, участниками которой являются менеджер и управляемая им система, субъект управления имеет в своей памяти набор возможных действий, которые можно реализовать в ответ на системные возмущения. Однако если система находится в неустойчивом, дезорганизованном состоянии, управленческое воздействие может быть недостаточным, или излишним. Поэтому менеджеру важно знать о степени дезорганизации системы и о переменных, изменяя которые можно снизить степень дезорганизации.

Н. Винер отмечал, что если количество информации в системе есть мера организованности системы, точно так же энтропия есть мера дезорганизованности системы; одно равно другому, взятому с обратным знаком [5]. Поскольку нам известны значения компонентов (показателей деятельности предприятия), которые формируют информацию о состоянии системы, меру дезорганизации можно выразить энтропийной мерой. Математическое содержание такой меры можно выразить формулой:

$$H = \sum p_i \log_2 p_i$$

где  $p_i$  – вероятность нахождения значения показателя в определенном интервале.

В случае равновероятного нахождения значения показателя энтропийная мера рассчитывается по следующей формуле:

$$H_{max} = \log_2 N,$$

где  $N$  – количество показателей.

Количество интервалов -  $k$  определяется разбиением выборки  $[x_{min}, x_{max}]$  в соответствии с формулой Стерджеса:

$$k = [1.446 \ln(N) + 3.5].$$

Величина интервала  $D$  соответственно определяется по формуле:

$$D = \frac{x_{max} - x_{min}}{k}$$

Так как в течение времени элементная база предприятия как системы меняется, для сравнения временных состояний разделим значение их энтропии на максимальную энтропию ( $H_{max}$ ) и получим относительную характеристику:

$$H_{отн} = H / H_{max}$$

По этой характеристике будем судить о степени организации-дезорганизации. В качестве примера приведен расчет относительной энтропии по 35 показателям деятельности предприятия для ОАО Амурский ремонтный завод (рис.1).

В результате расчетов была получена относительная энтропия для каждого года деятельности предприятия на протяжении 30 кварталов. В дальнейшем вектор значений этой меры анализировался совместно с динамикой общей рентабельности [6, с.205]. Этот показатель, являясь важнейшим показателем эффективности бизнеса, объединяет значительное число элементов, характеризующих различные стороны хозяйственной деятельности. Если проследить за изменениями показателей на рисунке, то можно заметить, что в тренде относительная энтропия и показатель общей рентабельности находятся в противофазе. Для анализируемого предприятия наилучшее значение рентабельности активов соответствует определенному соотношению организации – дезорганизации.

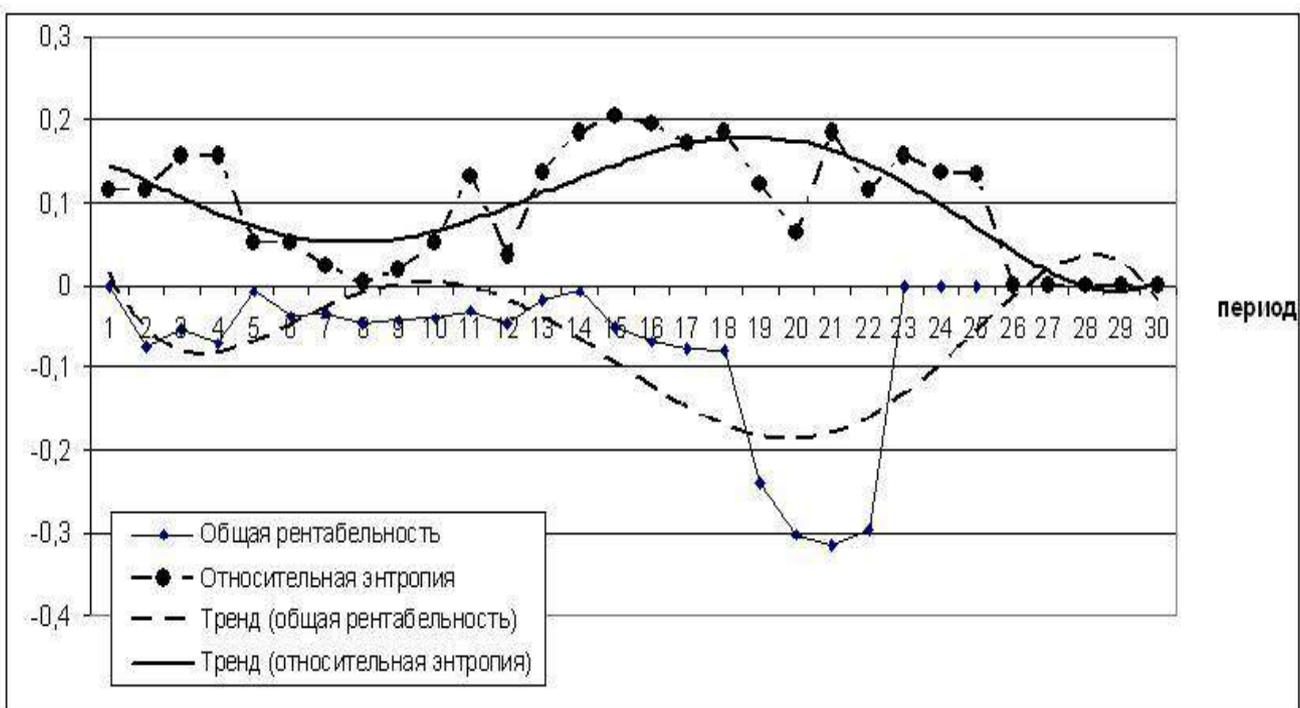


Рисунок 1. Динамика относительной энтропии для ОАО Амурский ремонтный завод

Управление устойчивостью предприятия возможно, если имеется надежная информационная единица измерения факторов устойчивости. По нашему мнению, для организационного фактора такой единицей может стать относительная энтропия системы. Значение энтропии рассматриваемой системы и количества информации, характеризующей степень организованности системы, будет зависеть от распределения вероятностей состояния элементов (в нашем случае показателей, характеризующих устойчивость). Таким образом, энтропийная мера может служить и мерой устойчивости, поскольку количество сохраняемой в структуре системы информации пропорционально степени отклонения системы от состояния равновесия и, следовательно, мере устойчивости.

#### Список литературы:

1. Брянцева И. В. Экономическая устойчивость предприятия / И.В. Брянцева. – Хабаровск ХГТУ, 2003. – 211 с.
2. Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / А. А. Вехорева, Л.Т.Гитляровская. – Питер, 2003. – 256 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп.: Пер. с англ. М.: ОлимпБизнес, 2006. 320 с.
4. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России № 1, 2003., с. 11-25.
5. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине. / Пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова; Под ред. Г.Н. Поварова. – 2-е издание. – М.: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. – 344 с.
6. Гусев С.А. Управление устойчивостью производственного предприятия. // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. –Т. 44. № 4. – С. 200-206.

## OBSTRUCTIONS INTERNATIONAL OUTSOURCING IN IRAQ

*Heyder G Wannas Alkarawy*

*Postgraduate student South Ural State University, Chelyabinsk University of Babylon, Iraq*

#### *Abstract*

*Purpose: International Outsourcing has been traditionally looked upon as a low end cost effective servicing option to take advantage of the cost arbitrage that exists across countries.*

*Approach: To substantiate the claim, case describing the setting up of an offshore analytics operation to the challenges faced in a remote outsourced environment.*

*Findings: The author uses extent to which international outsourcing of high end services will take place are: 1) Expertise of the vendor, 2) Environmental Stability of the Outsourcing, 3) Physical Barriers to outsourcing.*

*Practical Implications: The author contends that conventional outsourcing vendors may find it difficult to acquire "Expert Power".*

*Key words: Outsourcing, Offshoring, Value addition, competitive advantage.*

#### **Obstructions International Outsourcing**

The conventional definition of outsourcing is to buy a service from an agency which, is beyond the managerial/control perimeter of ones' own organization on an ongoing basis for a transaction fee. The "intellectual" property rights to the service provided may be negotiated in ways which differ based on the nature of the service provided and, the degree of customization added for the Principal. For instance, generic services required by many clients and, which are provided by many outsourced vendors (Agents), have very little differentiation to make property rights an important bone of contention. Value in such a context, is not commanded by the quality of a service provided, but by the speed with which it is provided at the lowest possible cost. Conventional wisdom would categorize such activities as routine process outsourcing that is merely taking advantage of the cost arbitrage.

Although it has gained impetus and political visibility in the past 15-20 years. However, more importantly, what was earlier considered to be a differentiator on the cost parameter has by now been relegated to a hygiene factor for all global organizations. A primary reason for this relegation has been of the processes that have been relocated to low cost countries and the surfeit of talent in those countries who have seamlessly acquired the skills required to deliver such services at the most efficient pace.

#### **1.0 Traditional Outsourcing Philosophy**

Outsourcing has historically meant parsing out functions to entities beyond the perimeter of the principal organization for various purposes: 1) for reducing operational cost,

2) for reducing headcount, 3) to offset scarcity of resources in the principal domain or, 4) for buying specialized skills unavailable in the principal organization. The last motive is mostly linked to the necessity of incorporating a special skill from outside that may not be available within the organization. Usually, this type of outsourcing is of limited nature and is mostly related to value-added services purchased on an irregular basis within the principal's operating domain.

The past fifteen years of steady integration (globalization) of the world economy has primarily addressed the first three objectives of outsourcing. The principal motivation of such an enterprise eventually is directed towards reducing the total operational cost of the value creation process. However, cost reduction has its limits. Many vendor organizations who have imbibed the spirit of efficiency management through the cost arbitrage route are now facing new challenges of ramping up their value delivery through providing newer services that add to the effectiveness of decision processes as against a traditional uni-dimensional focus on cost Company Ports Iraqi.

Bhagwati et.al (2004) have explained the impact of outsourcing on the global economy primarily on the dimension of job loss in more affluent economies. On the whole, they have postulated that the global economy has progressed significantly despite the marginal job losses in the affluent countries. However, many of these researches are focused on issues related to low end cost-centric outsourcing activities. No significant research has yet emerged in the area of value-based outsourcing where the cost parameter is secondary. The

Mckinsey Global Institute (2005) research identifies three significant dimensions which can influence the nature of outsourcing activity in the global market:

- 1) The requirement for proximity to customers may limit the amount of off shore (international) activities.
- 2) The requirement for domain knowledge which resides mainly in “on site” locations may offset some of the advantages of outsourcing, especially in the context of off shore environment.
- 3) The complexity of the process can also dictate the (in)ability to outsource. Usually, processes that require multiple iterative transactions across functional teams are less amenable for off shoring (outsourcing).

### 2.0 The Domain of Value Creation and its Barriers

The motive of parsing out internal operations of the organization to external vendors is to extract the optimal value for the organization, either cheaper processing (due to high capital usage or lower labor costs) or, improved effectiveness of the process which leads to better quality of the finished product. The key parameter that governs the outsourcing decision is the trade-off between the incremental value obtained versus the downside of “loss of control” of the process to outside entities. Spencer (2005) provides a fairly comprehensive survey of the application of economic theory to model international outsourcing strategies.

However, like many traditional research in outsourcing, the paper focuses on outsourcing activities that derive cost efficiencies alone. Spencer (2005) and Suffredini (2003) also note that modeling the optimal outsourcing activity with related issues of sharing proprietary information may involve further complications of defining the “right” contract between the Principal and the Agent to ensure that the “control” dimension is not compromised.

### 2.1 A Case of Off shore Banking Operations in India

About 5-10 large global banks have made significant investments in back office operations in Iraq in the past ten years. While the majority of the investment is in low end “voice” and “data” transactions, there have been some efforts at setting up higher end value added services such as financial and market analytics and equity research. Most of these operations employ trained graduates and post graduates and some doctorates in the field of science and social science and business management. Rough estimates provided by industry analysts show a market size of USD 500 million, employing about 16,000 personnel and increasing at the rate of 40% annually (مطر, 2009).

What is recounted below is based on actual experience (experience/observation data) of setting up an operation in financial analytics for a global Rafidain Bank in Basra over a three year period. The author was significantly involved in setting up a 75-member back office analytics team to support the credit risk and marketing functions for a large consumer loans business in the Iraq. A few assumptions were made about back office modus operandi before the establishment of the team:

- 1) The team was to be fully managed by the home office management since domain competency was entirely enshrined there.
- 2) The off shore team was to act as a support team for policy making and would provide its services in areas of its technical prowess. Business interpretation and implications on decision-making would be driven primarily by the home office (onsite) managers.

### 3.0 A Conceptual Model for Outsourcing Value-Added Functions

The “on-the-ground” experience of operating managers in the particular off shoring business confirms that there may

be tangible hurdles in transferring “effective” business processes to international outsourcing vendors. A common refrain heard is that offshoring will remain a back office support function for long, since it has ways to go before it is fully equipped with business domain knowledge to add value to the decision making process.

We define a “Value-added outsourced” function on some or all of the following dimensions:

- a) The Process is considered by the Principal as critical for making business impact as measured by its direct impact on profits.
- b) The Process is not entirely replicable by the Principal’s nearest competitor and hence provides some competitive advantage.
- c) The Process involves a transfer cost which is considered to include a premium significantly higher than a cost-driven process.
- d) There are few outsourcing vendors who can replicate the operations of the Process like the specific outsourcing vendor being considered.

In determining the motivations for Principal organizations to outsource their value-added processes to Agent(s) the critical issue to be addressed is; why should Principals outsource such important processes which constitute their differential competitive advantage? The following dimensions emerge:

1) A source of relevant and critical expertise external to the organization (EXPERTISE)

An outsourced vendor may have knowledge/expertise which is unavailable internally and hence the Principal may seek such assistance in further enhancing its differential capabilities vis-à-vis the competition. Such circumstances prompt willingness to outsource high value added services to the service provider. A basic condition to be fulfilled for this relationship is whether the service provider has enough or more domain knowledge and expertise than the client.

2) The ability to “Ring Fence” the differential expertise obtained from the external source (LEAKAGE)

Both Spencer (2005) and Suffredini (2003) refer to the problem of drawing the perimeter around the propriety knowledge of the firm, with implications on dilution of control. Historically, research in the area of “Principal-Agent” theory have looked at the terms of the contract that minimize the “leakage” of proprietary expertise (Antràs 2003, Grossman and Hart 1986). Suffredini (2003) also mentions the impact of residual leakage, i.e., the “subliminal” transfer of broader expert knowledge to the industry. When the impact of such transfers is significantly adverse to the Principal, high end value outsourcing activities are discouraged. High-end management consultancies are vulnerable to perceptions of leaking such “residual” expertise industry-wide as a motivation to project themselves as broader subject matter experts.

3) The likelihood of parsing out a separate portfolio of tasks that can be handled independently with little inter team coordination (INDEPENDENT OPERATIONS)

This dimension is most likely to affect international outsourcing potential in high end value addition processes. Parsing out functions to outsourced vendors, especially in remote locations suffer from the challenges of coordination across various multi-functional managers. In such complex problem solving situations, proximity of service providers to the decision maker is critical and often times non-negotiable. The Mckinsey Global Institute (2005) research mentions this dimension as a critical constraint in outsourcing activities.

### 5.0 Directions for Future Research

This paper is perhaps a first attempt to identify the parameters that will govern the extent to which international outsourcing may absorb value-added services in the future. However, no quantifiable data exists to validate some of the claims that have been made in this paper. Our inferences are mostly based on our observation of the industry and the individual experience from the offshore domain. A good follow up on this conceptual model would be to validate the hypotheses with industry wide data on actual trends. The nascent nature of the outsourcing activity makes it impossible to gather elaborate quantitative data for any scientific analysis.

Additionally, the issue of “where can international outsourcing add value beyond cost arbitrage”, needs more specificity. While it is important to note that the opportunities to provide value are not limitless, it is also critical for industry experts to know where future investments ought to be made to sustain a viable offshoring/outsourcing business model.

#### References

1. مطر ، محمد. " إدارة الاستثمارات الإطار النظري والتطبيقات العملية ". الطبعة الخامسة ، عمان: دائل والنشر والتوزيع ، 2009
2. Antràs, Pol (2003), “Firms, Contract and Trade Structure”, *Quarterly Journal of Economics*.
3. Bhagawati, Jagadish, Arvind Panagariya, T.N. Srinivasan (2004), “The Muddles over Outsourcing”,
4. Grossman, Sanford J. and Oliver D. Hart (1986), “Costs and Benefits of Ownership: a theory of vertical and lateral integration”.
5. Mckinsey Global Institute (2005), “The Emerging Global Labor Market: The Demand for Offshore Talent in Services”, *Part 1, Research Paper*, Mckinsey and Company, San Francisco.
6. Paswan, A.K. and D. Sharma (2004), “Brand country of origin (COO) knowledge and COO image: investigation in an emerging franchise market
7. Rüdiger, Katerina (2007), “Offshoring a Threat for the UK’s Knowledge Jobs? Globalization and the Extent and Impact of offshore outsourcing”, *Working Paper for the Knowledge Economy Programme*, The Work Foundation, London, United Kingdom.
8. Spencer, Barbara J. (2005), “International Outsourcing and Incomplete Contracts”, *Canadian Journal of Economics*.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

**Иванова Наталья Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент

АНО ВПО «Институт открытого образования», г. Шахты

**Коваленко Галина Васильевна**

кандидат экономических наук, доцент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ г.Шахты

Динамичное развитие лизинговых отношений, их активное использование в практике российских предприятий актуализирует проблему бухгалтерского учета лизинговых операций и его совершенствования. Кроме того, состав показателей бухгалтерской отчетности в части лизинга не в полной мере отвечает требованиям пользователей финансовой информации. Таким образом, в рамках действующей системы учета вопросы совершенствования организации и методического обеспечения учета лизинговых операций являются значимыми и актуальными.

На наш взгляд, наиболее щепетильными являются требования о постановке на учет объекта лизинговой сделки. Как показывает уже сложившаяся практика, под «принятием на учет» понимается принятие к бухгалтерскому учету, то есть отражение приобретенных ресурсов на счетах бухгалтерского учета. Основанием для принятия к бухгалтерскому учету приобретенного имущества являются первичные учетные документы типовых унифицированных форм, необходимость которых установлена статьей Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Вместе с тем «принятие на учет» – это юридический факт в отличие от действий по «оприходованию». Первое – это юридический переход права собственности в соответствии с условиями договора, а «оприходование» ценностей – лишь физическое принятие ценностей материально-ответственным лицом в местах их хранения. Это важно в случае, когда лизинговое имущество от поставщика поступает сразу лизингополучателю, т.е. фактически лизингодатель имущество не приходит, однако он ставит его на учет [2].

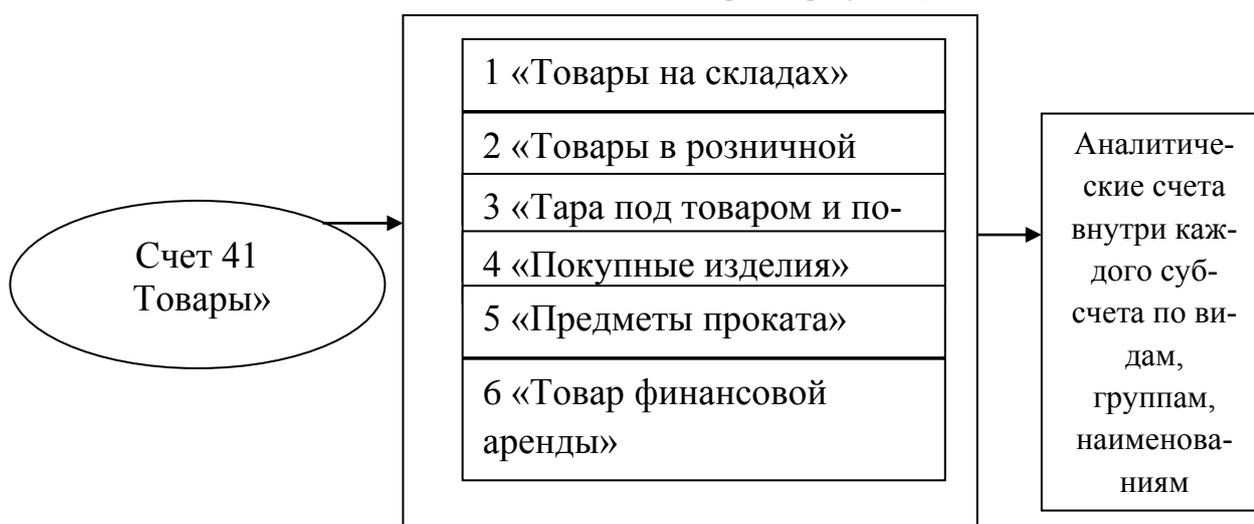
Лизинг представляется нам видом финансовой услуги (товаром), в ходе которой происходит оказание помощи организациям, испытывающим недостаток оборотных средств для обновления материально-производственной базы. Таким образом, даже если объект лизинговой сделки будет учитываться на балансе лизингодателя, он не будет участвовать в производственном цикле, так как фактически отсутствует и начислять амортизацию на то, чего нет в наличии, увеличивая тем самым затраты предприятия, налог на имущество и занижая налоговую базу по налогу на прибыль не надо. На наш взгляд, в данном случае оказание услуги можно рассмотреть как торговлю, но только как невидимую (в настоящее время есть понятие «невидимая торговля», и нам кажется, оно здесь уместно). Невидимая торговля – это и есть услуга, оказываемая транспортными компаниями при транспортировке грузов и пассажиров, заключение страховых договоров и договоров с кредитными учреждениями, а также, что наиболее актуально для нас – это сдача объекта в аренду тоже представляет собой невидимую торговлю [3 с. 928].

Сегодня, если организация признает, что способ бухгалтерского учета, установленный нормативными документами, позволяет ей достоверно и полно отразить хозяйственные операции, то у нее отпадает необходимость рассматривать данный вариант в учетной политике. В случае, если же установленный нормативный способ не позволяет адекватно отразить факты хозяйственной жизни или в законодательстве отсутствует норма, появляется необходимость оценить сложившуюся ситуацию, выработать и обосновать способ учета или новый, или отличный от су-

шествующего, воспользовавшись Законом «О бухгалтерском учете» или ПБУ 1/2008. Анализируя текст выше указанных нормативных документов, можно сказать, что действующее законодательство дает возможность коммерческим организациям самостоятельно делать вывод о перечне вопросов, которые необходимо решать на уровне организации при разработке учетной политики. При этом могут учитываться различные факторы, в том числе и налоговые последствия выбранного способа. Значит, «изобретенный» коммерческой организацией способ бухгалтерского учета, отсутствующий в системе нормативного регулирования РФ на момент принятия учетной политики, должен быть всесторонне обоснован, исходя из основополагающих принципов формирования достовер-

ной информации, а это в свою очередь будет свидетельствовать о высоком уровне профессионализма бухгалтерской службы.

Следовательно, при учете лизинговых операций мы рассматриваем нетрадиционный метод отражения объекта лизинговой сделки для лизингодателя – с применением счета 41 «Товары». Мы предлагаем лизингодателю рассматривать объект лизинговой сделки на счете 41 «Товары» и оставаться по отношению к предмету финансовой аренды юридическим собственником. Рассмотрев схему синтетического счета 41 «Товары», предложенную Власовой В.М. [1, с.14], мы считаем, что к данному счету лизинговая компания может открыть субсчет 6 «Товары финансовой аренды», тогда схему синтетического счета 41 «Товары» и его субсчетов можно представить следующим образом (рисунок 1).



Применение счета 41 «Товары» субсчета 6 «Товары финансовой аренды» облегчит бухгалтерский учет лизингодателя. Передача объекта сделки нам представляется через счет 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или с применением счета 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» (выбор счета зависит от утвержденной учетной политики коммерческой организации). Таким образом, у лизингодателя на счете 62

(76) образуется дебиторская задолженность в сумме, причитающейся лизингодателю по договору финансовой аренды. Данная задолженность найдет отражение в бухгалтерском балансе лизингодателя в части дебиторской задолженности (раздел 2 бухгалтерского баланса). Постепенно, по мере поступления лизинговых платежей дебиторская задолженность у лизингодателя будет уменьшаться. Рассмотрим предложенную нами схему счетов бухгалтерского учета для отражения объекта финансовой аренды с применением счета 41 «Товары» в таблице 1.

Таблица 1

**Схема счетов бухгалтерского учета по учету финансовой аренды**  
Содержание хозяйственной операции

| Содержание хозяйственной операции                  | Корреспонденция счетов |        |
|--|------------------------|--------|
|  | Дебет                  | Кредит |
| Оприходован объект лизинговой сделки               | 41/6                   | 60     |
| Выделен НДС  | 19                     | 60     |
| Оплачен объект лизинговой сделки лизингодателем    | 60                     | 51     |
| Зачтен НДС   | 68                     | 19     |
| Передан объект лизинговой сделки лизингополучателю | 90,91                  | 41/6   |
| Начислен лизинговый платеж лизингополучателю       | 62 (76)                | 90,91  |
| Начислен НДС по лизинговому платежу                | 90,91                  | 68     |
| Получен платеж от лизингополучателя                | 51                     | 62(76) |

Лизингополучателю целесообразно признать себя экономическим собственником, принимающим на себя все риски и обязательство по отношению к объекту лизинговой сделки. Следовательно, и балансодержателем в этом случае будет являться лизингополучатель, объект сделки отнесен к основным средствам, используется лизингопо-

лучателем в производственном цикле, тем самым изнашивается, т.е. ежемесячно начисляется амортизация и ежеквартально уплачивается налог на имущество.

Основные средства коммерческих организаций всегда являлись неизменной составляющей ресурсного потенциала хозяйствующего субъекта любой отрасли экономики. Это обуславливает потребность поиска и

привлечения долгосрочных инвестиций для выпуска продукции, приобретения нового оборудования, внедрения инновационных технологий. Данная проблема становится особо значимой в условиях, когда организации, и, прежде всего малый бизнес, испытывают недостаток оборотных средств, а получение кредита затруднено. В этих условиях возрастает значение такого финансового инструмента, как лизинг. Лизинг как альтернатива банковскому кредиту под высокий процент дает возможность организации-инвестору приобрести необходимое оборудование и передать его в лизинг. Имеющийся в нашей стране опыт показывает, что оборудование, взятое по лизингу, используется более эффективно, чем приобретенное в собственность.

Таким образом, мы считаем, что в настоящее время необходимость разработки правил бухгалтерского учета и отчетности в области лизинга в России не вызывает сомнений, потому что, во-первых, лизинговая отрасль за последние годы стала важным сектором российской экономики, во-вторых, единственный нормативный акт по лизингу – приказ Минфина России от 17.02.1997 года №

15 (в ред. от 23.01.2001 г.) – устарел. До сих пор не было принято ПБУ «Учет аренды», которое, по нашему мнению, должно устранить проблемы в законодательстве, что значительно упростило бы ведение бухгалтерского учета лизинговых операций, а это в свою очередь повлияло бы на повышение интереса к эффективному финансовому инструменту – лизингу.

#### Список литературы

1. Власова, В.М. От первичных документов к бухгалтерской отчетности 2008 [Текст] / под ред. В.М. Власова. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – с.432. С.14
2. Кондрашкина Е.А. Консультационно-аналитический центр по бухгалтерскому учету и налогообложению режим доступа и изд.: <http://www.consplus.ru/buhgalter/kompkonsbuh/archive/260907/48/>
3. Ожогов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений [Текст]: словарь /С. И. Ожогов, Н.Ю. Шведова; Российский фонд культуры; - 2-е изд., испр. и доп. - М.: АЗЪ, 1995. - 928 с.

## «ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИФТ» КАК МЕХАНИЗМ ВЗРАЩИВАНИЯ ТВОРЧЕСТВА И ИННОВАЦИЙ В УНИВЕРСИТЕТЕ

*Ивашова Валентина Анатольевна,*

*Канд. соц.наук, доцент кафедры менеджмента Ставропольского ГАУ*

*Федиско Ольга Николаевна*

*Канд. пед. наук, начальник отдела разработки и внедрения систем менеджмента качества Ставропольского ГАУ*

*Криворучко Александр Юрьевич*

*Д. биол. наук, руководитель диагностического ветеринарно-научного Центра Ставропольского ГАУ*

*Хохлова Елена Васильевна*

*Канд.пед. наук, руководитель Центра управления качеством образования Ставропольского ГАУ*

События последних месяцев показывают, как сложная геополитическая ситуация может за короткое время в корне перекроить систему мировых взаимоотношений. В создавшихся условиях залогом выживания для любого государства является высокий уровень развития науки и технологий. Только в таком случае можно продолжать развитие независимо от политической конъюнктуры и не бояться отстать от мирового уровня производства высокотехнологичных товаров.

Российское правительство, предвидя возможные последствия отставания в сфере высоких технологий, уже в течение ряда лет поддерживает развитие инноваций в научно-исследовательских и образовательных учреждениях. Главный акцент ставится на наиболее важный ресурс в любом творческом процессе – высококвалифицированного специалиста. Причем не просто специалиста, обученного работать с современным лабораторным оборудованием, а настоящего ученого, способного генерировать идеи и доводить исследовательский процесс до состояния конечного продукта.

Залогом успешного развития общества является постоянный приток на рынок инноваций, превосходящих зарубежные аналоги и составляющих основу экспортируемого товара. Превращение России из импортера высоких технологий в самостоятельную и передовую в этом направлении державу становится возможным только в том случае, когда ключевыми факторами развития организаций являются адаптивность, гибкость и способность находить творческие решения.

Именно эти факторы должны стать частью организационной культуры любой организации, работающей на благо нашей страны и найти свое отражение в Миссии, Видении, Ценностях. Только такая корпоративная культура имеет право на жизнь в обновленной России.

Опыт Ставропольского государственного аграрного университета, следующего по пути взращивания творчества и инноваций свидетельствует, что выделение Креатива как Ценности является неиссякаемым источником энергии и вдохновения к достижению успеха и устойчивости в меняющемся мире.

Креатив пронизывает деятельность всего Университета и каждого его сотрудника, задает высокую планку качества на уровне ключевых и вспомогательных процессов.

Приоритет креатива и инноваций в достижении вузом устойчивого развития подвел к пониманию того, что существовавшие ранее показатели результативности деятельности Университета и персонала нуждаются в качественном пересмотре и постоянном обновлении.

Так, например, в течение последних 5-ти лет существенно изменились требования к университетам со стороны государства. Произошло обновление показателей эффективности деятельности университетов.

Новые показатели, имеют очень высокие нормативные значения, достичь которые по силам далеко не всем российским вузам. Это задает высокую планку требований к качеству образования и науки в целом, определяя

направление стремления к успеху и соответствию мировым стандартам.

Во многом это стало возможным благодаря тому, что на протяжении 15 лет Университет идет по пути Совершенства Качества, рассматривая фундаментальные концепции EFQM как инструмент познания собственного потенциала и возможностей [4, С. 619-625].

Осмысление основных идей и фундаментальных концепций дало нам возможность выстроить уникальную в своем роде систему возвращения творчества и инноваций в Университете, именуемую «Инновационный лифт».

Ключевая идея «инновационного лифта» заключается в том, что творческие и научные разработки сотрудников, студентов, аспирантов, партнеров Университета, от идеи до её воплощения, обеспечены поддержкой на всех этапах своего развития – нормативно-правовой, инфраструктурной, информационной и финансовой.

Движущей силой системы «Инновационный лифт» являются творческие талантливые сотрудники Университета, которые могут работать в проектных командах, обмениваться новыми идеями, развивать актуальные знания и наращивать навыки в различных областях деятельности [1, С.600-604].

Интеллектуальный потенциал вуза во многом обеспечивается качеством знаний и навыков абитуриентов.

Подготовка ученого – крайне сложный и многолетний труд, который ложится на плечи уже сложившихся исследовательских коллективов, возглавляемых ведущими профессорами и академиками. И начинаться все должно еще во время обучения в школе, когда будущие великие ученые находят на разных этапах планирования своего будущего.

Кто-то из ребят уже точно определился со своей карьерой, а кто-то, возможно гораздо более перспективный, находится в раздумье – в каком направлении себя реализовать. Как известно, творческие люди не ограничиваются только одним направлением в развитии и пробуют себя в разных сферах, что является косвенным показателем интеллектуального развития молодого человека. Именно эта разнонаправленность является в дальнейшем залогом успешного научного поиска, ведь большинство современных открытий происходят на грани слияния различных наук – биологии и физики, химии и информационных технологий, таких примеров можно привести много. Соответственно, нашей задачей является выявление таких талантов и их правильное ориентирование в сложной системе научно-исследовательского процесса.

Высокий авторитет Университета позволяет привлекать в вуз лучших выпускников общеобразовательных школ Ставропольского края и соседних территорий. Для привлечения в наш «Инновационный лифт» талантливых людей мы используем разнообразные подходы.

Одним из таких подходов является активное участие сотрудников Университета в проведение конкурса учебно-производственных бригад общеобразовательных школ Ставропольского края. Обладая богатым творческим и научным потенциалом, сотрудники Университета разрабатывают программу квалификационных испытаний для участников конкурса и входят в состав жюри.

Ценность этого подхода состоит в возможности увидеть творческий потенциал талантливых школьников, ориентированных на сельскохозяйственную отрасль, выделить лучших из них и привлечь их к обучению в Университете на льготных условиях. Ежегодно в Университет по результатам этого конкурса поступают порядка 50 талантливейших школьников родом из сельских территорий Ставропольского края и прилегающих областей.

В июле 2014 г. в Университете открылся первый в Ставропольском крае Центр молодежного инновационного творчества «FabLab Vector». Здесь под руководством сотрудников и студентов Университета школьники смогут развивать творческое инженерное мышление, генерировать идеи и осваивать новые технологии. Да, вы не ослышались – на этом этапе становления молодых ученых студенты уже выступают в роли наставников своих более молодых коллег по исследовательской работе.

Погружаясь в инновационную среду Университета, в общении с коллективом увлеченных и творческих людей, сегодняшние школьники завтра станут нашими студентами и придадут новый импульс к развитию научных школ и направлений Университета.

Система привлечения талантов в Университет ориентирована на взаимодействие с различными возрастными группами потребителей, что обусловлено одним из вызовов современной действительности – демографическим спадом и уменьшением доли традиционных потребителей высшего образования.

Поэтому одним из подходов в привлечении Университетом талантов и дальнейшего их продвижения в «инновационном лифте» является вовлечение творческого и научного потенциала сотрудников Университета в оказание экспертно-консультационных услуг профессиональному сообществу, органам государственной и муниципальной власти.

Организационной формой внедрения этого подхода стал созданный в вузе «Ставропольский отраслевой межрегиональный ресурсный центр». Он объединяет 28 техникумов и колледжей России, а также 163 предприятия отрасли сельского хозяйства Южного и Северо-Кавказских федеральных округов [3]. Такое профессиональное партнерство дает возможность успешно разрабатывать и реализовывать проекты, обеспечивающие устойчивое развитие региона юга России обогащать исследовательский и инновационный опыт Университета, расширять границы творческого сотрудничества, обновлять банк инновационных идей [2, С.611-619].

Специфика информационного обеспечения реализации подхода «Инновационный лифт» заключается в том, что на всех этапах движения в «лифте» всем заинтересованным сторонам доступна научно-техническая информация, информация о рыночной конъюнктуре в соответствующих сегментах, о патентах и «ноу-хау», о предложениях на научно-технические и экспериментальные услуги и т.д. Информационное обеспечение системы «Инновационный лифт» отвечает требованиям надежности (достоверности), своевременности, адресности и возможности многократного использования.

Чтобы система возвращения творчества и инноваций успешно развивалась и приносила желаемые результаты, должны быть созданы условия, позволяющие думать, планировать и действовать творчески.

Поэтому в Университете создана организационная инфраструктура, сопровождающая деятельность «инновационного лифта». Она представлена совокупностью структурных подразделений, в деятельности которых органично переплетаются научно-исследовательская работа, создание конкурентоспособной продукции и услуг и обеспечиваются необходимые условия для функционирования инновационного процесса.

Значительную роль в развитии творчества и инноваций играет студенческое научное общество, объединяющего порядка 200 научных студенческих кружков. Кружки возглавляют руководители и сотрудники инновационных лабораторий и центров Университета.

Включенность в научно-исследовательский поиск дает возможность студентам учиться мыслить идеями, разворачивать их в проекты, осваивать алгоритм инновационной деятельности. Полученные навыки дадут возможность решать будущие профессиональные задачи на качественно новом уровне и обеспечат устойчивое развитие экономики и социальной сферы региона.

Выпускники Университета, всерьез увлеченные наукой, имеющие высокий исследовательский потенциал становятся членами творческого коллектива Университета в качестве аспирантов и преподавателей.

Содействие их дальнейшему профессиональному становлению, накоплению опыта, творческому росту, максимальному развитию научного потенциала оказывает Совет молодых ученых и специалистов Университета.

Важной частью организационной инфраструктуры в системе «Инновационный лифт» являются малые инновационные предприятия, учрежденные на базе Университета при его финансовой и организационной поддержке.

Деятельность малых инновационных предприятий заключается в разработке инновационных идей, превращении их в инновационные проекты и доведении их до производства. Сегодня в Университете плодотворно работают 44 малых инновационных предприятий.

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной инфраструктуры рассматривается нами как необходимое условие успешной творческой и инновационной деятельности в Университете.

В настоящее время сложилась многоуровневая инвестиционная инфраструктура «инновационного лифта». Она включает такие важные элементы как система внутриуниверситетских инвестиций в развитие творческого и инновационного потенциала студентов, аспирантов и сотрудников, региональные грантовые программы и инвестиции от предприятий и организаций в прикладные разработки ученых Университета, федеральные субсидии на развитие инноваций.

Это позволяет Университету быстро наращивать объемы научно-исследовательских и инновационных разработок, востребованных в регионе, поддерживать авторитет Университета как инновационной структуры.

Новая исследовательская группа не может возникнуть ни за год, ни за два, ее формирование начинается со времен студенчества и продолжается в период обучения в аспирантуре, и на этом этапе своего творческого и профессионального становления отчетливо проявляются энергичные и увлеченные молодые исследователи, стремящиеся к непрерывному повышению уровня своего развития, обладающих профессиональной мобильностью, чувством ответственности, творческим потенциалом.

В этой связи особенно важно, чтобы будущее научное поколение развивало свою творческую деятельность в конкурентной среде, которая бы усиливалась по мере их карьерного роста. Только тогда мы сможем вовлечь в творческий коллектив Университета наиболее талантливых и перспективных исследователей.

Поэтому ежегодно, начиная с 2010 года, молодым ученым присуждаются Грант и Премия Ставропольского государственного аграрного университета в области науки и инноваций. Грант направлен на финансовую помощь при покупке оборудования и расходных компонентов, а премия присуждается за уже достигнутые научные результаты.

Общей характеристикой, объединяющей ученых разных научных направлений, определяющей их увлеченность, энергичность, настойчивость в достижении цели,

эффективность их деятельности, является инновационная активность.

Отличный шанс проявить свою инновационную активность, продемонстрировать интересные идеи, разработки и получить финансирование на их реализацию дает молодым ученым в возрасте от 18 до 28 лет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Фонд через проведение конкурсов «УМНИК» и «Старт».

Студенты, аспиранты и молодые ученые Университета представляют в конкурсах свои инновационные разработки, начиная с 2007 года. По результатам участия определились лидеры среди победителей конкурсов - факультет механизации сельского хозяйства, электроэнергетический факультет и факультет ветеринарной медицины.

Этот уровень продвижения в «инновационном лифте» – важный этап наращивания творческого и инновационного потенциала Университета. Именно эти молодые и амбициозные ученые в будущем смогут найти точки роста существующих научных школ, станут источником генерации *новых знаний* в рамках «*прорывных направлений*» науки и технологий, поддержат статус Университета как инновационного вуза.

Оценивая научно-исследовательский и инновационный потенциал Университета, мы исходим из того, что университеты современной России должны быть настоящими локомотивами инновационного развития. Особенно актуальной эта позиция является для аграрного юга России, где благоприятные природно-климатические условия позволяют выращивать практически всю линейку растениеводства и успешно развивать животноводство.

В силу того, что ученые Университета ведут исследования по различным отраслям научных знаний (агроэкономика, агроинженерия, растениеводство, животноводство), они имеют возможность творческой и инновационной самореализации в реальных проектах, способствующих устойчивому развитию региона.

#### Список литературы.

1. Галеев, Е. В. Оценка деятельности преподавателей в системе управления качеством вуза / Е. В. Галеев, Е. В. Хохлова, О. Н. Федиско и др. // Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу: сборник научных трудов по материалам 75-й научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС, 2011. – 640 с.
2. Ивашова, В. А. Кадровые процессы отрасли в оценках региональной аграрной элиты / В. А. Ивашова, Е. В. Хохлова, О. Н. Федиско и др. // Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу: сборник научных трудов по материалам 75-й научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС, 2011. – 640 с.
3. Организация непрерывного профессионального образования по системе техникум (колледж) – вуз: метод. рек. / В. И. Трухачев, М. А. Воронин, Т. Н. Розова, Е. В. Хохлова, О. Н. Федиско; СтГАУ. – Ставрополь: АГРУС, 2007. – 108 с.
4. Хохлова, Е. В. Менеджмент знаний в системе качества образовательного учреждения / Е. В. Хохлова, О. Н. Федиско, В. А. Ивашова и др. // Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу: сборник научных трудов по материалам 75-й научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС, 2011. – 640 с.

## СУЧАСНІ ПИТАННЯ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ В УКРАЇНІ, ЙОГО ВИДИ У СВІТІ

*Копаниця Катерина Юрійвна,  
Карповець Анастасія Григорівна*

*Студентки 4-ого курсу ДВНЗ «Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана»*

### *CURRENT ISSUES OF FISCAL FEDERALISM IN UKRAINE, IT'S KINDS IN THE WORLD*

*Kopanytsya Kateryna, Karpovets Anastasia 4th year students of State University "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"*

#### **АНОТАЦІЯ**

*У статті розглянуто принципи бюджетного федералізму, його види та практики в провідних країнах світу, гострі питання з приводу сучасного стану централізації державного бюджету та запропоновані методики впровадження засад бюджетного федералізму в Україні.*

*Ключові слова: бюджетний федералізм, централізація та децентралізація бюджету, міжбюджетні відносини, принцип субсидіарності*

**Постановка проблеми.** В сучасному кризовому стані в Україні доцільно розглянути питання надання більших повноважень місцевій владі зокрема в питаннях бюджетних коштів, адже це стало однією з основних причин конфлікту в регіонах Донецької та Луганської області, а саме незадоволення населення щодо розподілу доходів та видатків державного бюджету центральною владою.

**Мета статті:** дослідити який саме вид бюджетного федералізму було б найкраще застосувати у міжбюджетних відносинах в Україні та яким чином.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «федералізм» етимологічно походить від лат. «foedus» - «союз, договір».

Бюджетний федералізм — законодавча зафіксований розподіл функціональних повноважень та відповідальності структур різних рівнів влади з паритетним розмежуванням на цій основі доходів і видатків між ними на засадах державної соціально-економічної і політичної доцільності, соціальної етики, міжрегіональної, міжнаціональної і суспільної солідарності.

Основним є останній принцип - суспільної солідарності, його визначення наведено в ст.7 БКУ - це розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача.

Може бути виділено дві основні групи моделей бюджетного федералізму - децентралізовані та кооперативні. Децентралізовані моделі бюджетного федералізму характеризуються значною фіскальною автономією регіональних та місцевих влад, слабкістю зв'язків між різними рівнями влади, порівняно обмеженим співробітництвом. Для цих моделей характерною ознакою є те, що центральна влада фактично не займається проблемами фінансового вирівнювання, мало уваги звертає на фіскальні дисбаланси в розвитку окремих територій. Таким чином, місцева влада при такій моделі має покладатися передусім на власні сили. Кооперативні моделі бюджетного федералізму, навпаки, характеризуються тісною співпрацею різних рівнів влади, активною політикою центральної влади з подолання фіскальних дисбалансів на різних рівнях управління та фінансового вирівнювання. При таких моделях бюджетного федералізму центральна влада активно турбується про забезпечення єдиних стандартів громадських послуг у межах усєї території країни.

За моделі бюджетного федералізму розподіл видатків між рівнями влади здійснюється відповідно до географічних зон споживачів суспільних благ. Тобто доречним є зарахування до компетенції органів місцевого самоврядування тих завдань, вирішення яких не має зовнішнього ефекту щодо певної території. Вихідною для цього є концепція «суспільних благ». Можливість споживання або використання «чистих суспільних благ», не залежить від місця проживання громадян, а отже, немає жодних причин для децентралізованого забезпечення ними.

Слід зазначити, що в процесі розподілу певних видів видатків між рівнями бюджетної системи в розвинутих країнах, як правило, простежується тенденція, відповідно до якої центральна влада виконує стратегічні функції держави, що, перш за все, пов'язані із забезпеченням державного управління, обороноздатності країни, правоохоронної діяльності та безпеки держави, пов'язані з регулюванням економіки, а також з виконанням деяких важливих соціальних функцій та із зовнішньою політикою. Виокремлюють дві функції бюджетного федералізму: політично-консолідуючу і соціально-психологічну. Фінансові потоки з центру на місця з різними економічними потенціалами консолідують регіони в єдиний державний організм.

Бюджетний федералізм як концепцію покладено в основу міждержавних фінансових відносин у країнах із федеративним державним устроєм. Кожна федеративна країна має індивідуальну, властиву тільки їй модель бюджетного федералізму, що сформувалася в певних історичних та політичних умовах.

Наприклад, у Німеччині податкове законодавство є повністю централізованим, а розподіл податків між рівнями бюджетної системи закріплено у Конституції. У країні передбачено чотири базові форми фінансового вирівнювання. Перше, вертикальне фінансове вирівнювання, являє собою розподіл податкових надходжень між державою (федерацією) і землями. Друге, вертикальне фінансове вирівнювання – це перерозподіл надходжень до федерального бюджету між усіма або окремими землями. Перше вирівнювання являє собою розподіл усіх податкових надходжень між землями, а друге – перерозподіл даних надходжень між землями. Наявність даних форм вирівнювання забезпечує соціалізацію бюджетної політики.

Надходження від акцизів повністю поступають до федерального бюджету, податки на автотранспорт – до бюджетів земель, податки на реєстрацію бізнесу або на

власність – до місцевих бюджетів. Податок на прибуток розподіляється між федеральним бюджетом (50 %) і бюджетом земель (50 %). Також між федеральним бюджетом і бюджетом земель розподіляється податок на додану вартість, але в іншій пропорції (56 % і 44 % відповідно). Податок з доходів фізичних осіб на 15 % залишається у місцевих бюджетах, 42,5 % потрапляють до бюджетів земель, а решта (42,5 %) надходить до федерального бюджету. Процедура розрахунку трансфертів у Німеччині наступна: визначається податковий потенціал кожної землі (сума податкових надходжень скорегована на щільність населення і рівень урбанізації); розраховується стандартний податковий потенціал, якій відповідає конкретній землі; якщо різниця між реальним показником і стандартним є від'ємною, земля отримує грант за рахунок тих земель, податковий потенціал яких вище за середній.

Для Сполучених Штатів Америки характерний високий ступінь фіскальної автономії субнаціональних органів влади. Окрім податків на міжнародну торгівлю, які віднесені до компетенції федерального уряду, і податків на власність, закріплених за урядами штатів і місцевими органами влади, доступ до решти податкових баз є відкритим для усіх рівнів бюджетної системи. Уряди штатів мають право самостійно вводити податки, встановлювати податкові бази і ставки, якщо це не суперечить Конституції. Основну частку податкових надходжень федерального уряду складають податки на доходи фізичних осіб (дві третини усіх податкових надходжень) і юридичних осіб. У США відсутня практика прямого розподілу федеральних податкових надходжень між субфедеральними бюджетами. Особливістю міжбюджетних відносин є відсутність федеральної програми бюджетного вирівнювання, що включається в цільові програми (наприклад, шкільні програми). До 75 % надходжень з федерального бюджету до бюджетів штатів або місцевих бюджетів – це цільові субсидії пріоритетного характеру.

Як правило, субсидії з федерального бюджету надаються виходячи з чисельності мешканців окремої території та їх доходів. Використовуються також і спеціальні розрахункові показники, наприклад, щільність автодоріг, частка застарілого житлового фонду, чисельність безробітних та інші. Прямі витрати штатів складають близько 40 % усіх бюджетних витрат країни. Муніципалітети здійснюють фінансування від 10 до 40 % місцевих витрат. Вони фінансують пожежну охорону, поліцію, комунальне господарство, житлове будівництво, будівництво та експлуатацію аеропортів і автомобільних доріг, створення парків і зон відпочинку.

На місцевому рівні основними видами доходів бюджетів є податок на власність (понад 35 %), різноманітні збори (приблизно 30 %), платежі за комунальні та інші послуги (15 %).

Доволі цікавими є особливості побудови бюджетного федералізму у Канаді. Канадська модель федеративного устрою має високий ступінь децентралізації. У той же час для країни характерна єдність податкового законодавства, яке сформовано федеральним парламентом. Між центральним урядом і урядами провінцій оформлено податкові угоди. Провінції мають право самостійно встановлювати деякі податки, формувати ставки по них.

У сфері витрат до компетенції федерального уряду належать оборона, грошово-кредитна політика, залізничне і повітряне сполучення, зовнішньоекономічні відносини, страхування по безробіттю. Пенсійне забезпечення, імміграція, промисловість і сільське господарство є спільними сферами діяльності федерального уряду і

урядів провінцій. Освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, правоохоронна діяльність, природні ресурси і дороги належать до компетенції провінцій. Муніципалітети встановлюють податок на нерухомість. У Канаді існують три основні напрями вертикального перерозподілу бюджетних коштів, а саме: фінансування існуючих програм – цільові гранти у сфері охорони здоров'я і освіти з визначеними на федеральному рівні стандартами послуг, що надаються; Канадський план допомоги – пайові цільові гранти у сфері соціальної допомоги; Канадська програма бюджетного вирівнювання. Бюджетне вирівнювання здійснюється у вигляді щорічних нецільових грантів тим провінціям, у яких податковий потенціал менше стандартного рівня, тобто не дозволяє профінансувати суспільні послуги. Розрахунок розміру податкового платежу для провінції проводиться по кожному з податкових джерел окремо, а потім отримані результати сумують.

В Європейських країнах вже давно почали впроваджувати принципи федералізму. Наша ситуація чимось схожа на італійську. Не дивлячись на етнічну, релігійну й мовну гомогенність (однорідність) італійського суспільства, на унікальну історичну пам'ять про античний Рим, Італія не просто розділена, а буквально розколена надвоє: на економічно розвинену Північ і депресивно-дотаційний Південь. До того ж в останні роки становище посилюють кризові явища в економіці та у взаємовідносинах з Євросоюзом, безпрецедентне нарощування державного боргу, корупція, неефективність державного апарату. В результаті в Італії проводять адміністративну реформу разом із реформою міжбюджетних відносин. Ці реформи проходять під знаком посилення засад бюджетного федералізму. Для Італії найбільша проблема – диспропорція між економічним і відповідно фіскальним потенціалом Півночі та Півдня. За показником обсягу ВВП, північний регіон Італії займає одне з провідних місць у Євросоюзі. Через низький економічний розвиток на Півдні є регіони, бюджети яких дотуються з Півночі вже протягом 150 років, тобто з моменту об'єднання країни в 1861 р. По суті, Північ оплачує існування усєї італійської держави, а також протидіє кризовим явищам, джерелом яких фактично є Південь. На ґрунті незадоволення обкладанням тягарем північного макро регіону, навіть, сформувалася сепаратистська партія Ліга Півночі.

Причину економічної нерівності та розколу між Північчю й Півднем найперше вбачають у тому, що південні регіони довше залишалися під іноземним пануванням. Тому там сильніше, ніж на Півночі відчуваються настрої відчуженого ставлення до держави, люди менш схильні до співробітництва з владними структурами. По-друге, на Півдні звикли до дарованої допомоги, а тому не так легко відродити там ділову ініціативу. По-третє, історично південні регіони, особливо острів Сицилія, – епіцентр мафії, італійського різновиду організованої злочинності та пов'язаної з нею корупції. На Півночі вихід із становища вбачають у послідовному проведенні принципів бюджетного федералізму, який має звільнити Північ від надто важкого фінансового тягара. На Півдні деякі політичні сили навпаки чинять опір федералізму, вважаючи, що без допомоги з Півночі економічні проблеми на Півдні ще більше загостряться. Реформа ставить перед вибором Південь: 1) залишити все як є при зменшенні субсидій з Півночі; 2) провести радикальні зміни в обсязі й структурі виробництва, кардинально підвищити ефективність бізнесового й регіонального менеджменту.

**Висновки.** Розглядаючи проблеми міжбюджетних відносин, ми повинні докорінно змінити пріоритети: поставити інтереси місцевих бюджетів на перше місце. Це

повинно здійснюватися шляхом зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, які є фінансовою основою місцевого самоврядування і всієї бюджетної системи України. Наповнення місцевих бюджетів можна досягти, використавши одночасно всі чи декілька з таких заходів:

- 1) запровадження додаткової кількості місцевих податків і зборів;
- 2) надання органам місцевого самоврядування прав щодо введення на
- 3) власній території додаткових податків та зборів;
- 4) надання місцевій владі можливості застосування додаткових процентних надбавок до основних ставок загальнодержавних податків та зборів;
- 5) переведення деяких загальнодержавних податків та зборів до складу
- 6) місцевих;
- 7) закріплення за місцевими бюджетами додаткових загальнодержавних
- 8) податків та зборів;
- 9) установлення стабільних нормативів відрахувань (декілька років) від
- 10) загальнодержавних податків і зборів;
- 11) надходження недоплат щодо податків, зборів та інших обов'язкових платежах до місцевих бюджетів.

Так, як в Україні склалася така ситуація з Донецькою та Луганською областями, причиною цього вони називають значне зосередження повноважень в руках центральної влади у Києві, щоб не допустити подібних ситуацій в інших регіонах уряд вже зараз повинен подбати

про надання самоврядування місцевим органам влади. Найкраще тут спрацювала б Канадська модель.

#### Список літератури

1. Музика-Стефанчук О. А. Фінансово-правова основа місцевого самоврядування в зарубіжних країнах: [навчальний посібник] / О.А. Музика-Стефанчук. – К.: Правова єдність, 2009
2. Миргородська Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: [навчальний посібник] / Л. О. Миргородська. – К.: Центр навчальної літератури, 2003
3. Savino M. The institutional problems of fiscal federalism: The necessary reforms / Mario Savino [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.unicreditreviews.eu/uploads/04\\_savino\\_417-452.pdf](http://www.unicreditreviews.eu/uploads/04_savino_417-452.pdf)
4. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: [монографія] / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008
5. Бюджетний менеджмент: підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004.
6. Швець В. Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин / В. Я. Швець // Фінанси України. – 2005
7. Грицок Т. В. О некоторых концептуальных представлениях о бюджетном федерализме / Т. В. Грицок // Финансы и кредит. – 2003

## ЕВРАЗИЙСКИЙ СЛЕД В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЕ

*Кириллина Марина Викторовна*

*Канд.экон. наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики РГТУ, г. Москва*

*Российская экономическая школа, которой даже отказано мировым экономическим сообществом в существовании, тем не менее оставила яркий след в оригинальности и глубине экономических мыслей. Именно географическая особенность России, её двуединство (как не вспомнить А. Блока «да скифы мы, да азиаты мы...а особенно, продолжение*

*Мы, как послушные холопы,  
Держали щит меж двух враждебных рас  
Монголов и Европы!».*

Российская экономическая школа (РЭШ) никогда не делала «кальки» с европейских экономистов. Да знала, использовала их взгляды, но всегда перерабатывала. Чтобы не покривить перед истиной, надо сказать, что всё же «кальки» были – и все они имели печальное последствие для России. Первая – трансформация марксистской модели на русскую почву. Как известно, К. Маркс начертит путь развития человечества в простой схеме: обязательное эволюционное поступательное движение человечества по формациям-ступеням от низших – к высшим: Первобытнообщинная; рабовладельческая; феодальная, буржуазная (капиталистическая); коммунистическая.

Маркс пишет: «Я смотрю на развитие экономической общественной формации как на естественно – исторический процесс» [5.с.124]. Критерий эволюции определен: непропорциональное развитие производительных сил и производственных отношений. Предлагая модель разви-

тия человечества, Маркс использует идеи других экономистов. Аналогичные модели развития можно найти в более ранних работах. Например, в школе физиократов А. Ж. Тюрго, социалистов-утопистов, исторической немецкой школы. Но модели предложенные другими учёными не были признаны реалистическими (сам Маркс придумывает им названия – утопические; утопия: гр.у – не, + topos место т. е. место, которого нет), а вот марксистская – принята как непреложная истина.

Исследование неточностей формационной модели проведено уже в начале XX в. Михаилом Ивановичем Туган - Барановским - одним из величайших учёных Российской экономической школы, мечтающей о социализме, понимая им как общество без эксплуатации, в котором появится возможность переустройства всей духовной культуры и расцвета гармонической личности. Туган-Барановский основывал свою веру на постулатах И. Канта, считал, что "как верховная цель в себе, человек не может быть никогда обращен в средство для других целей"[7.стр.78]. В работе «Социализм как положительное учение» 1918 г. он пишет: «Люди равны по своим правам на жизнь и счастье. Равны по тому уважению, с каким мы относимся к интересам их всех, они равны по ценности, которой обладает личность каждого из них» [8.стр.178]. Какая яркая и христианская мысль! Ведь социальным идеалом М.И. Туган -Барановского является не социальное равенство, а социальная свобода. И всё же Революция победила. С 1917 г. Советский Союз развивается в марк-

сиско - ленинской модели. Второе, в 1990г. слепое копирование либеральной западной модели на «русской почве» объясняется не только и не столько некомпетентностью отечественных экономистов, но и результатом «внедрения» концепции, разработанной американскими экономистами в 1989-1991 гг., получившую название «Вашингтонский консенсус». Такое впечатление, что российская экономическая мысль «погрузилась» в эйфорию относительно возможностей саморегулирования экономики, неоправданно не обращено внимание на научные разработки Русской школы политэкономии, в частности на работы М.И. Туган-Барановского. например такую как «Периодические промышленные кризисы История английских кризисов. Общая теория кризисов.»\* вышедшую уже в 1914 г. и получившую одобрение в мировой экономической науке. [7.с.112] По мнению В. Белихина, которое он выразил в своей работе «История экономических учений» - «эта теория кризисов, ставшая по сути теорией экономической конъюнктуры позволила перейти к принципиально новым и принципиально важным научным поискам – прогнозированию движения конъюнктуры» [1.с.112].

Каждая школа имеет своего основоположника. В нашей - это *И. Т. Посошков (1652-1726) и его сочинение* — социально-экономический трактат «Книга о скудости и богатстве» (1724, опубликован с помощью М. Ломоносова лишь в 1842 году). Посошкова относят к школе меркантилистов (ит. *merkante* – торговец, купец), основной девиз данной школы «Деньги – сила всех сил», принадлежит Т. Мену (Англия). А вот в России Иван Тихонович впервые поднимает вопрос о вещественном богатстве, как не о денежной массе, находящейся в стране, а о материальных благах, находящихся в руках государства и народа. «В коем царстве люди богаты, то и царство то богато» - такова основная идея. Но ещё важнее его отношение к невещественному богатству страны способствующему здоровому функционированию экономики и общества. «Паче же вещественного богатства надлежит всем нам обещаюся о невещественном богатстве, то есть, о истинной правде; правде - отец Бог, и правда вельми богатство и славу умножает, и от смерти избавляет; а неправде отец диявол, и неправда не токмо вновь богатит, но и древнее богатство оттончевает, и в нищету приводит, и смерть наводит».[1.с.78].

Как известно, одним из положений теории евразийства, была "концепция многолинейности всемирного исторического процесса", что делало "своеобразие и самобытность культуры" ее неотъемлемой характеристикой, ее свойством и отрицало исключительность и абсолютность европейской культуры. Корни евразийства уходят, по мнению участников этого движения, еще к первой трети XVI в. к "Посланиям старца Филофея", затем находят продолжение в трудах славянофилов, особое же значение имели работы Н.Я. Данилевского и К.Н. Леонтьева и никаким образом не связаны с экономическими теориями. Исследования заканчивались на уровне экономической географии «евразийская Россия – континентальная страна, и связи нужно развивать не такие же, как в мировом хозяйстве, но внутриконтинентальные»[4.с175].

Но русские учёные-экономисты никогда не довольствовались узкими специализированными знаниями. Они доказывали, что без универсальных знаний невозможно движение к истине. *Необходимость специализации ведет к духовной жертве к опасности иссыхания личности... надо пройти между Сциллой специализации и Харибдой*

*дилетантизма..Высшая школа должна давать общечеловеческие знания которые раскрыли бы смысл технических проблем при свете общих идеалов жизни.» [3.с..78]*

Именно Булгаков автор идеи Христианской политэкономии, которая поможет человеку освободиться от гнета природной необходимости «преодолеет гнёт *первородного греха*» и поможет ему увеличить собственное и народное богатства. Сергей Николаевич доказывает, что противоречия между индивидами и классами по поводу распределения богатства отходят на второй план, т.к. хозяйство – единый процесс, где богатство – условия материального существования и следовательно, смысл политэкономии в содействии росту народного богатства как условию духовного развития общества. Такой взгляд будет уже у зрелого учёного. Крупной вехой в творчестве Булгакова стал выход в свет в 1912 году монографии «Философия хозяйства», которая была представлена и защищена в качестве докторской диссертации. Книга имела подзаголовок «Часть первая. Мир как хозяйство». Предполагалось, что появится и вторая часть - «Оправдание хозяйства (этика и эсхатология)». Однако с таким названием продолжения «Философии хозяйства» не последовало. В 1917 году Булгаков издал книгу «Свет невечерний. Созерцания и умозаключения», которую он считал продолжением своей докторской работы. «Философии хозяйства» с позиций религиозной философии Булгаков перерабатывает проблематику политической экономии и социальной философии марксизма. Помимо основного ответа на вопрос «Как возможно хозяйство?», в этом фундаментальном труде Булгаков разрабатывает свой вариант социологии (науки о знании) и дает свое понимание природы научного знания. При этом он расценивает исторический материализм Маркса как этап научного познания, который можно отвергнуть и необходимо «положительно превзойти». В своей философской системе Булгаков соединяет гносеологические достижения классической немецкой философии с русским онтологизмом - познавательными установками, опирающимися на интуицию всеединства.

Сергей Николаевич основатель нового этического направления в политэкономии, что тоже не понято мировой экономической мыслью. Как актуально звучат его мысли сегодня. Кажется – послушала бы Россия своих Гигантов и всё было бы иначе. «...*труд, направляемый одинаково, как на внешний мир, так и на самого себя, затрачиваемый, как на производство материальных благ, так и духовных ценностей, создает в противоположность природе, т.е. данному и даровому – КУЛЬТУРУ*». [2.стр.78] В условиях необходимости построения в нашей стране хотя бы в XXI веке цивилизованного рыночного хозяйства экономическое и философское наследие Сергея Николаевича Булгакова приобретает особое значение. Это связано с тем, что ученый много и плодотворно работал над идеями социально ориентированного рыночного хозяйства, принципами хозяйственной этики. Обращение к этим идеям и принципам, их творческое переосмысление призвано способствовать гармонизации современных социально-экономических отношений, выведению нашей страны из того глубочайшего нравственного кризиса, в котором мы оказались в XXI веке. Может быть, ещё не поздно вспомнить наставления Сергея Николаевича: «Каждый живой народ имеет и чтит, как умеет, своих святых и своих героев...в них миссия народа...Они прекрасный и нежный цветок, расцветающий на ветвях дерева, имеющего грубый и толстый ствол и глубоко уходящие в землю корни». [3.стр.78]

## Список литературы:

1. Белихин В. Г. История экономических учений: - М.: Сирин, 2002 -342с.
2. Булгаков С. Н. История экономических и социальных учений.- М.:Астрель,2007 – 988с.
3. Булгаков С. Н. Два града: исследования о природе общественных идеалов. - М.:Астрель,2007 –784с.
4. Булгаков С. Н. От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии.1895-1903.- М.: Астрель, 2006.- 1008с.
5. К. Маркс Капитал. Критика политической экономии. М.: Эксмо. 2011. Т1- по 1200 с.
6. Половинкин С.М. Евразийство и русская эмиграция // Трубецкой Н.С. История. Культура. Язык. М.: Прогресс, 1995. -744с.
7. Туган-Барановский М.И. Теоретические основы марксизма. М.:Едиториал УРСС,2003.-224 с. М.:ЕдиториалУРСС,2003.-224 с.
8. Туган-Барановский М.И. «Социализм как положительное учение» М.:ЕдиториалУРСС,2003.-299с.

## ПОСТРОЕНИЕ УЧЕТА В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ГРУППЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

*Кондрашова Наталья Александровна*

*к.э.н., доцент каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)*

Договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков (далее – КГН) заключается между участниками группы, включая ответственного участника, на которого в соответствии со ст. 25.5 НК РФ<sup>[1]</sup> возлагаются обязанности по ведению налогового учета, исчислению и уплате налога на прибыль организаций (авансовых платежей) по КГН и который в правоотношениях по исчислению и уплате указанного налога осуществляет те же права и несет те же обязанности, что и налогоплательщики налога на прибыль организаций. В свою очередь, для исполнения ответственным участником возложенных на него обязанностей и осуществления прав участники КГН обязаны представлять ему (в том числе в электронном виде) расчеты налоговой базы по налогу на прибыль организаций в отношении полученных ими доходов и расходов, данные регистров налогового учета и иные документы в сроки, устанавливаемые в договоре о создании КГН. Все участники также обязаны самостоятельно вести налоговый учет в порядке, предусмотренной главой 25 НК РФ<sup>[2]</sup>. С практической точки зрения это означает, что для функционирования КГН требуется разработать систему консолидации налоговых баз участников группы, определить порядок документооборота, разработать и внедрить соответствующее программное обеспечение, организовать закрытые каналы связи между участниками группы. Все это потребует дополнительные затраты трудовых ресурсов и финансов.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций по КГН признается прибыль, которая для организаций-участников КГН представляет собой величину совокупной прибыли участников КГН, приходящейся на данного участника (ст. 247 НК РФ).

Ответственный участник определяет консолидированную налоговую базу КГН самостоятельно на основании данных налогового учета всех участников группы нарастающим итогом с начала налогового периода как арифметическую сумму доходов всех участников этой группы, уменьшенную на арифметическую сумму расходов всех ее участников. Отрицательная разница признается убытком КГН (п. 3, п. 5 ст. 321.2 НК РФ). При этом доходы участников группы, подлежащие налогообложению у источника выплаты (дивиденды), в консолидированную налоговую базу не включаются (абз. 2 п. 1 ст. 278.1 НК РФ). При этом не важно, получены ли такие доходы от источников за пределами РФ (письмо Минфина России от 10.05.2012 № 03-03-10/43<sup>[3]</sup>).

Следует отметить, что ответственный участник определяет налоговую базу, к которой применяется 20-процентная ставка налога. Базу, к которой применяются иные ставки налога на прибыль, участники КГН определяют самостоятельно. При этом она не учитывается при исчислении налога по КГН (п. 9 ст. 278.1 НК РФ).

Таким образом, всем участникам КГН целесообразно вести раздельный налоговый учет:

- операций, результаты по которым включаются в консолидированную налоговую базу, отражаемую в единой налоговой декларации по налогу на прибыль организаций по КГН по ставке 20 %, представляемой ответственным участником КГН в налоговый орган;
- операций, доходы по которым либо подлежат налогообложению у источника выплаты либо облагаются по ставкам, отличным от 20 % (по этим операциям участник КГН должен самостоятельно представлять в налоговый орган декларацию и уплачивать налог на прибыль в бюджет).

В случае, если участник КГН имеет право применять пониженную ставку по налогу на прибыль, зачисляемому в бюджет субъекта РФ, то ответственный участник КГН определяет сумму налога (авансовых платежей) в части, приходящейся на данного участника, с применением такой пониженной ставки (абз. 5 п. 6 ст. 288 НК РФ). Проверить выполнение участником условий применения пониженной ставки должен сам ответственный участник группы (письма Минфина России от 06.02.2012 № 03-03-06/1/65, от 30.12.2011 № 03-03-06/1/853, от 28.12.2011 № 03-03-10/126).

Ответственный участник ведет налоговый учет консолидированной налоговой базы на основании информации из налоговых регистров каждого участника этой группы (п. 1 ст. 321.2 НК РФ). Порядок ведения налогового учета КГН устанавливается в учетной политике группы (п. 2 ст. 321.2 НК РФ). Минфин России отмечает, что учетная политика КГН утверждается ответственным участником до представления в налоговый орган на регистрацию договора о создании группы (письма от 13.03.2012 № 03-03-06/1/124, от 07.02.2012 № 03-03-06/1/72, от 30.12.2011 № 03-03-06/1/853, от 28.12.2011 № 03-03-10/126). По мнению финансового ведомства, учетная политика участников КГН не должна противоречить учетной политике для целей налогообложения КГН, а учетная политика КГН, в свою очередь, может включать

только те положения, которые необходимы ответственному участнику для расчета консолидированной налоговой базы.

Необходимо отметить, что законодатель при согласовании Закона о КГН ушел от закрепления норм в отношении необходимости формирования единой учетной политики для целей налогообложения КГН (с необходимостью исключения внутригрупповых оборотов между участниками КГН), как было предусмотрено в первоначальной редакции Закона о КГН. Разработка и утверждение такой учетной политики потребовало бы полной унификации правил налогового учета, применяемых участниками КГН, и дополнительного объема расчетных операций для исключения внутригрупповых оборотов. До момента создания КГН её участники, являясь отдельными юридическими лицами, самостоятельно устанавливали правила взаимодействия с налоговыми органами в части исчисления и уплаты налога на прибыль, а также сами определяли в своей учетной политике для целей налогообложения особенности налогового учета с учетом специфики деятельности организации (порядок распределения прямых расходов на НЗП и на изготовленную в текущем месяце продукцию (выполненные работы, оказанные услуги), порядок формирования стоимости приобретения товаров, метод начисления амортизации, порядок формирования резервов и т.д.). Исходя из изложенного, можно предположить, какие значительные затраты сил сотрудников соответствующих служб организаций-участников КГН потребовались бы на приведение к единому порядку системы налогового учета организации в ограниченный период времени.

Законом о КГН из перечисленных выше особенностей налогового учета закреплено только то, что участники КГН не формируют следующие виды резервов (п. 3, 4, 5 ст. 278.1 НК РФ):

- по сомнительным долгам в соответствии со ст. 266 НК РФ в части задолженности одних участников этой группы перед другими участниками такой группы. При этом участники КГН восстанавливают резерв по сомнительным долгам на сумму задолженности, относящейся к другим участникам этой группы. Соответствующие суммы включаются в состав внереализационных доходов в налоговом периоде, предшествующем налоговому периоду, в котором налогоплательщик стал участником КГН;

- по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию в соответствии со ст. 267 НК РФ в части реализации товаров (работ) другим участникам этой группы. При вхождении налогоплательщика в состав КГН сформированный ранее резерв восстанавливается в части сумм резервов, относящихся к товарам (работам), реализованным другим участникам этой группы. При этом производится корректировка определяемого в соответствии с п. 3 ст. 267 НК РФ предельного размера резерва, исключая операции между участниками одной группы при определении показателей фактически осуществленных налогоплательщиком расходов по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию, в объеме выручки от реализации указанных товаров (работ) за предыдущие три года, а также выручки от реализации указанных товаров (работ) за отчетный (налоговый) период. Корректировка показателя выручки от реализации товаров (работ) за предыдущие три года до начала налогового периода, в котором налогоплательщик стал участником КГН, не производится. В налоговых периодах, в которых налогоплательщик является участником КГН, этот показатель не включает выручку от реализации указанных товаров (ра-

бот) другим участникам такой группы. Суммы восстановленных резервов по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию, в том числе в результате уменьшения предельного размера резерва, включаются в состав внереализационных доходов в налоговом периоде, предшествующем налоговому периоду, в котором налогоплательщик стал участником КГН;

- на возможные потери по ссудам по ссудной и приравненной к ней задолженности, включая задолженность по межбанковским кредитам и депозитам, в соответствии со ст. 292 НК РФ в части задолженности одних участников КГН перед другими участниками этой группы (для банков, являющихся участниками КГН). Банки восстанавливают резерв на возможные потери по ссудам по ссудной и приравненной к ней задолженности, включая задолженность по межбанковским кредитам и депозитам, на сумму задолженности, относящейся к другим участникам этой группы. Соответствующие суммы включаются в состав внереализационных доходов в налоговом периоде, предшествующем налоговому периоду, в котором банк стал участником КГН.

Есть также и другие особенности, с учетом которых определяется база по налогу на прибыль в рамках КГН.

Так, порядок переноса на будущее убытков предполагает их разделение на те убытки, которые понесены компаниями-участниками до их вхождения в состав КГН, и те, которые получены после подписания договора о создании такой группы.

Дело в том, что с введением института консолидированных налогоплательщиков меняется принцип формирования базы каждого участника группы: его индивидуальная налоговая база после вступления в КГН определяется как его доля в общей базе по группе (а не в соответствии с фактическим объемом облагаемых налогом операций). Это влияет на порядок признания налогового убытка следующим образом.

Участники КГН, понесшие убытки в налоговых периодах, предшествующих налоговому периоду их вхождения в состав этой группы, не вправе уменьшить консолидированную налоговую базу на всю сумму понесенного ими убытка (на часть этой суммы) (перенести убыток на будущее) начиная с налогового периода, в котором они вошли в состав такой группы. Не допускается суммирование убытков участников КГН, понесенных ими до вхождения в состав этой группы, с консолидированной налоговой базой. Данное положение распространяется также на убытки, понесенные организациями, которые вошли в состав КГН путем присоединения к участнику этой группы или слияния с участником такой группы (п. 6 ст. 278.1 НК РФ). По мнению финансового ведомства, ограничение на суммирование указанных убытков с консолидированной налоговой базой распространяется на те убытки, перенос которых на будущее предусмотрен ст. 283 НК РФ и в отношении которых данной статьей установлен особый порядок их переноса после выхода организации из состава участников группы. Минфин России в письме от 18.05.2012 № 03-03-06/1/256 разъяснил, что убытки, понесенные участниками КГН в связи с реализацией амортизируемого имущества (п. 3 ст. 268 НК РФ), уступкой прав требования (п. 2 ст. 279 НК РФ), реализацией земельного участка и зданий (п. 5 ст. 264.1 НК РФ) до вхождения в указанную группу, можно учесть в расходах при определении консолидированной налоговой базы.

В соответствии с п. 6 ст. 283 НК РФ убытки, понесенные в период действия КГН, учитываются при определении консолидированной налоговой базы.

При выходе из КГН (прекращения действия этой группы) организация уже не вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на сумму убытка, полученного указанной группой в период ее действия (на часть этой суммы). Зато эта организация вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на сумму убытка, полученного ей до вступления в КГН. При этом 10-летний срок, в течение которого налогоплательщик вправе осуществлять перенос убытка на будущее, увеличивается на количество лет, в течение которых такой налогоплательщик являлся участником КГН.

Также, в случае, если организация, являвшаяся участником КГН, в период своего участия в указанной группе была реорганизована в форме слияния, присоединения, разделения, после выхода из состава указанной группы (прекращения действия этой группы) эта организация вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на сумму убытка, полученного организациями (на часть этой суммы), правопреемником которых является организация, вышедшая из состава группы, по итогам налоговых периодов, в которых такие реорганизованные организации не являлись участниками КГН.

Пунктом 7 ст. 278.1 НК РФ установлено, что нормы принимаемых для целей налогообложения расходов применяются каждым участником КГН самостоятельно.

Если участники КГН, не являясь профессиональными участниками рынка ценных бумаг, осуществляют операции с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, то при исчислении консолидированной налоговой базы применяются особенности определения налоговой базы по данным операциям, установленные НК РФ в части отдельного определения налоговой базы, а также в части уменьшения налоговой базы на сумму полученных убытков и переноса убытков на будущее (п. 8 ст. 278.1 НК РФ).

Определение остальных особенностей налогового учета отдано на откуп самих участников КГН.

При этом унификация подходов к налоговому учету является одной из первоочередных задач, стоящих перед участниками КГН. Законом о КГН в НК РФ введена ст. 89.1 НК РФ, предусматривающая проведение выездной налоговой проверки всей консолидированной группы. Это

означает, что ответственному участнику КГН для минимизации рисков возникновения претензий со стороны контролирующих органов в части различного порядка учета одних и тех же доходов и расходов разными участниками КГН целесообразно проанализировать порядок налогового учета каждого участника группы и сформулировать основные принципы учета доходов и расходов в учетной политике для целей налогообложения КГН, разработать единые формы регистров налогового учета, на основании которых будут заполняться налоговые декларации по налогу на прибыль по КГН.

Учитывая, что ответственный участник определяет консолидированную налоговую базу КГН путем арифметического суммирования доходов всех участников этой группы, уменьшенных на сумму расходов всех ее участников, форму налогового регистра, заполняемого каждым участником группы и предоставляемого ответственному участнику целесообразно предусмотреть в виде формы, аналогичной форме налоговой декларации по налогу на прибыль (т.е. налоговый регистр должен содержать такие же строки, расположенные в том же порядке), актуальной в данный период времени<sup>[4]</sup>. Форма налогового регистра будет являться приложением к учетной политике для целей налогообложения КГН.

#### Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) в редакции 30.03.2012 // первоначальная редакция опубликована в газете «Российская газета». 06.08.1998. № 148-149 // справочно-правовая система Консультант плюс// <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) в редакции 30.03.2012 // первоначальная редакция опубликована в газете «Собрание законодательства РФ». 07.08.2000. № 32. ст. 3340 // справочно-правовая система Консультант плюс// <http://www.consultant.ru>.
3. Разъяснительные письма Минфина России // справочно-правовая система Консультант плюс// <http://www.consultant.ru>.
4. Приказ ФНС России от 22.03.2012 N ММВ-7-3/174@ «Об утверждении формы и формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, Порядка ее заполнения» // Российская газета 13.06.2012, № 132.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

*Косулина Татьяна Алексеевна*

*Аспирант ЧОУ ВО Южный институт менеджмента г. Краснодар*

Среди различных интеграционных объединений на постсоветском пространстве выделяется Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России, находящийся в процессе формирования Евразийского экономического союза, что свидетельствует о его жизнеспособности и перспективности. Однако подписание Молдавией и Украиной, являющихся членами СНГ, ассоциированного соглашения с ЕС и вступление России в ВТО противоречит идее создания таможенного союза, направленной на

защиту единого экономического пространства от конкуренции со стороны третьих стран.

В соответствии с правилами Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) обязательства первой страны, присоединяющейся к ВТО, становятся частью нормативно-правовой базы всего Таможенного союза. Поэтому комиссия учитывает обязательства, принятые Россией в ВТО. Согласно новой редакции ЕТТ, принятой советом ЕЭК 90% импортных пошлин сохраняется на прежнем уровне, снижение ввозного таможенного тарифа затронет

ставки примерно по 1 тысяче товарных позиций из примерно 11 тысяч.

По предварительным расчетам, при переходе на новую редакцию ЕТТ средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины уменьшится с 9,6% до 7,5–7,8%. [4]. Ранее для поддержки промышленности было достаточно корректировать пошлины, однако теперь любые меры, даже разрешенные ВТО, придется обосновывать [2]. После вступления России в ВТО и ратификации договора об ассоциации с ЕС Молдавией и Украиной к конкурентному давлению товаров ТС на местных рынках прибавится экспансия иностранных компаний. Предпринимателей ТС ожидает «эффект наложения» проблем. Для того чтобы экономика ТС не была разрушена, подпав под влияние ведущих экономик мира необходимо защитить страны-участницы от их экспансии. Странам ТС необходимо учесть интересы бизнеса в вопросе о тех 10 процентах ставок, которые меняются после вступления России в ВТО. Каждая страна – участница ВТО может в рамках переговорных процессов индивидуально вводить свои защитные меры. Нетарифные защитные меры, которые ТС мог бы использовать для защиты внутреннего рынка:

- квотирование;
- лицензирование;
- отраслевой протекционизм;
- госзакупки;
- сырье по заниженным ценам (льготы по сырью);
- ускоренная амортизация (обновление фондов);
- льготы по внедрению инновационной научной продукции;
- государственное страхование инновационных товаров, их внедрения;
- девальвация, ревальвация национальной валюты;
- интенсификация двустороннего сотрудничества.

Те же меры можно применять в отношении Молдавии и Украины, а также ограничивать свободное движение товаров и услуг с территории этих стран путем сохранения преференций в секторах сотрудничества, представляющих взаимный интерес и введение пошлин в остальных сферах.

Несмотря на очевидный ущерб, вступление России в ВТО несет и некоторые выгоды для стран ТС. Для Казахстана было принципиальным вопросом, чтобы в ВТО сначала вступила Россия, потому что обязательство страны, первой вступившей в ВТО, автоматически становится частью нормативно-правовой базы Таможенного союза. Нурсултан Назарбаев не так давно по этому поводу

заметил, что вступать на условиях, на которых в ВТО вошла Россия, «для Казахстана очень выгодно, потому что Россия выторговала для себя более высокие тарифы, чем те, которые у нас есть сейчас». Россияне договорились с мировым торговым клубом о достаточно длительном и мягком переходном периоде, который продлится до 2017–2018 годов, в течение которого будут поэтапно снижаться ввозные пошлины, и о защите своих экспортных товаров на мировых рынках.

Вступление в ВТО стало катализатором процессов улучшения таможенного регулирования. При въезде на территорию ТС грузовая фура тратит в среднем 3 часа. Комиссия ставит задачу уменьшить это время до европейского показателя в 20–30 минут. Чтобы это воплотилось в жизнь, на границах ТС создаются «службы одного окна», где будут объединены данные всех контролирующих органов в единый документ [2].

В бизнесе вырастут коммерческие возможности для кооперации, расширится выбор поставщиков и партнеров. Хотя можно ли рассматривать такое нивелирование влияния ТС на фоне общего открытия рынков как большой плюс для стран ТС – пока трудно сказать [1].

В обозримом будущем ТС может стать платформой всесторонней интеграции между государствами евразийского пространства и за его пределами. Можно выделить три ступени разносторонней интеграции ТС с различными экономиками мира с учетом различий в уровнях социально-экономического развития, специфики и интересов, территориальной удаленности друг от друга и соглашений, заключенными с другими интеграционными группировками: преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли и таможенный союз (табл. 1). В зависимости от ступени предлагается модель интеграции ТС с соответствующей группой стран (а также внутри ТС) и ряд мер, направленных на развитие сотрудничества в рамках этих этапов интеграции. В перспективе, когда созреют для этого условия, укрепится сам Таможенный союз, возможен переход сотрудничества ТС с отдельными государствами или группой стран на следующую ступень интеграции.

На сегодняшний день, Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России находится на этапе создания общего рынка и уже к 2015 г. планируется создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В связи с этим, является актуальным формирование стратегических направлений развития Таможенного союза.

Таблица 1

Разносторонняя интеграция ТС с различными экономиками мира<sup>12</sup>

| Страны-участницы   | Модель интеграции  | Меры по развитию сотрудничества   |
|--|--|---|
| <i>1. Преференциальные торговые соглашения</i>                   |  |   |
| 1. Страны ЧЭС: Болгария, Греция, Грузия, Румыния, Сербия, Турция | Отраслевое (по-проектное) сотрудничество, создание в долгосрочном плане черноморской зоны свободной торговли | Развитие транспортной инфраструктуры и энергетики (включая транспортировку энергоносителей – нефти и газа), охрана окружающей среды, углубление торгово-экономического сотрудничества |

<sup>12</sup> Кнобель, А. Мировой опыт торгово-экономического сотрудничества крупных интеграционных объединений и территориально удаленных экономик / А. Кнобель, М. Баева // ЕЭИ. – 2012. – № 2 (19). – С. 7-20; составлено автором.

| Страны-участницы  | Модель интеграции  | Меры по развитию сотрудничества   |
|---|--|---|
| 2. Удаленные страны:<br>а) страны ЕАСТ:<br>Исландия, Лихтенштейн,<br>Норвегия, Швейцария;<br>б) страны Азии: Вьетнам,<br>Израиль, Индия, Иран, Ки-<br>тай, Монголия, Сирия;<br>в) страны Африки: Египет,<br>ЮАР;<br>г) страны Латинской Аме-<br>рики: Аргентина, Бразилия,<br>Куба;<br>д) страны Океании: Новая<br>Зеландия | Торгово-инвестиционное сетевое сотрудничество по типу АТЭС     | Заклучение соглашений о партнерстве и со-<br>трудничестве, на базе которых далее были бы<br>разработаны трех- и пятилетние планы дей-<br>ствий в сфере науки и технологий, государ-<br>ственного заказа, металлургии, гражданской<br>авиации, военной техники, энергетики, сель-<br>скохозяйственной продукции, легкой и пище-<br>вой промышленности, телекоммуникационных<br>и транспортных услуг                                  |
| <i>II. Зона свободной торговли</i>  |  |   |
| 1. Страны СНГ, имеющие со-<br>глашения об ассоциации с<br>ЕС: Молдавия, Украина   | Ограничение свободной торговли,<br>секторальное сотрудничество | Переход от режима свободной торговли к тор-<br>говым режимам, основывающимся на принци-<br>пах ВТО. Сохранение преференций в наиболее<br>важных сферах сотрудничества между сторо-<br>нами: в топливно-энергетическом комплексе, в<br>химическом производстве, авиа-, машиностро-<br>ении, космосе, пищевой и металлургической<br>промышленности, металлообработке, строи-<br>тельстве  |
| 2. Страны СНГ: Азербай-<br>джан, Узбекистан<br>3. Непризнанные или при-<br>знанные частично независи-<br>мыми странами: Республика<br>Абхазия, Республика Южная<br>Осетия, Приднестровская<br>Молдавская Республика   | Межкорпоративное сотрудниче-<br>ство по типу НАФТА             | Совмещение законода-<br>тельства с нормами и правилами ТС, а также<br>прекращение<br>или предотвращение конфликтов и построение<br>сильных государств,<br>включая фундаментальные конституционные<br>вопросы. Усиление сотрудничества в области<br>предпринимательства и инвестиций, борьба с<br>незаконной миграцией   |
| 4. Страны ЕврАзЭС: Кирги-<br>зия, Таджикистан;<br>Армения   | Создание таможенного союза и<br>общего рынка по типу ЕЭС       | Гармонизация норм и правил<br>в соответствии с союзным законодательством.<br>Проведение внутренних реформ на пути к пол-<br>ному присоединению к ТС и свободе переме-<br>щения капитала, труда, товаров, услуг, стан-<br>дартизации правил технического и санитарного<br>контроля. Создание единой транспортной и ры-<br>ночной инфраструктуры, совместных предпри-<br>ятий, ТНК и их филиалов                                      |
| <i>III. Таможенный союз, единое экономическое пространство</i>  |  |   |
| Беларусь, Казахстан, Россия   | Создание евразийского экономи-<br>ческого союза по типу ЕС     | Реализация поэтапного перехода от режима об-<br>щего рынка к экономическому и валютному со-<br>юзу. Формирование общей сельскохозяйствен-<br>ной, промышленной, торговой, налоговой<br>политики, фондового рынка, статистики, еди-<br>ной политической линии и стратегических<br>направлений. Введение единой валюты, ис-<br>пользование рубля в качестве одной из резерв-<br>ных валют. Защита интеллектуальной соб-<br>ственности |

Стратегические направления развития качественной интеграции стран-участниц Таможенного союза в условиях трансформации в Евразийский экономический союз:

I. Усиление интегрирующей роли России как естественного ядра таможенного и евразийского экономического союза:

1. Диверсифицировать экономику России, пустить

ее по направлению индустриально-инновационного развития.

2. Инициировать крупные кооперационные и инвестиционные проекты в сфере «high-tech».

3. Создать «инфраструктурно-транспортный» коридор между Беларусью и Казахстаном.

4. Активизировать сотрудничество России со странами ТС во внешней торговле товарами, услугами,

инвестициях и миграции.

II. Реализация значительного потенциала взаимной дополняемости стран-участниц:

1. Изменить сырьевые модели экономик Казахстана и России на производственные: согласовать промышленную политику стран-участниц, разработать совместную программу евразийской инновационно-технологической кооперации.

2. Стимулировать экспорт машин и оборудования, повысить долю изделий средне- и высоко-технологичного производства.

3. Модернизировать сельское хозяйство, создать наднациональный механизм регулирования данной сферы, обеспечить продовольственную безопасность всего объединения.

4. Нарастивать транспортно-коммуникационное сотрудничество, единую энергетическую систему.

5. Соблюдать экологическую безопасность: разработать систему мероприятий (прогнозирование, планирование, управление и пр.), обеспечивающих минимальный уровень неблагоприятных воздействий на человека и природу при сохранении достаточных темпов развития промышленности, сельского хозяйства, коммуникаций.

6. Использовать одну из валют стран-участниц или создать общую расчетную единицу, как в Европе «эю», при сохранении национальной денежно-кредитной системы как мощного рычага государства в экономике, использовать общую валюту не как кредитный, а как инвестиционный денежный ресурс.

7. Создать общесоюзную интернет-базу вакансий, разработать специальные программы сотрудничества по созданию рабочих мест на совместных предприятиях и на предприятиях стран-участниц с учетом трудоизбыточных территорий.

8. Исключать поспешные решения по ограничению суверенитета при переходе на новую стадию интеграции, использовать комплекс индикаторов для оценки региональной и глобальной экономической интеграции, согласовывать интеграционную политику с макроэкономической и социально-экономической политикой каждой из стран-участниц.

III. Сбалансированное развитие и вовлеченность в международные отношения регионов объединяющихся стран:

1. Выделить проблемные регионы различного типа, определить критерии отбора регионов, которым необходимо оказать поддержку и приоритеты региональной политики, поддерживать региональные инициативы по развитию социально-экономической сферы, учитывать опыт реализации региональной политики ЕС.

2. Развивать межрегиональные связи стран союза с целью достижения синергетического эффекта, провести анализ степени интенсивности экономических связей регионов со странами-участницами.

3. Применить авторскую методику расчета уровня экономической интеграции страны (региона) в мировое хозяйство для выявления проблем и разработки целевых программ развития внешнеэкономической деятельности регионов объединения.

IV. Эффективное взаимодействие с мировым экономическим пространством:

1. Сконцентрироваться на строительстве общего

экономического пространства, применять защитные меры к странам ВТО и странам СНГ, имеющие режим свободной торговли с третьими странами, выработать защитный механизм принятия совместных мер торгово-экономической политики в случае оказания давления третьими странами на одного из членов Таможенного союза с целью противостояния конкурентным поглощениям в условиях глобализации мировых процессов.

2. Осваивать новые сегменты мирового рынка, спрос которых адекватен качеству производства или сменить экспортную ориентацию, поставить перед собой задачу приоритетного освоения рыночного пространства СНГ.

3. Оценить конкурентные преимущества в той или иной стадии цикла производства и распределения конечного продукта и развить региональное планирование, позволяющее эффективно использовать эти преимущества и включить общий рынок союза в производственную и торговую сеть мировых ТНК.

4. Найти нишу в международном разделении труда и выпустить на мировой рынок новый товар или представить более высокое качество уже известного товара, создать инвестиционные проекты с учетом региональных и глобальных экономических тенденций.

5. Выработать инструменты защиты от спекулятивного финансового капитала, построить политику привлечения прямых иностранных инвестиций как инструмента диверсификации экономики и освоения новых технологий, принимать у себя лишь глобальные инвестиционные потоки, продвигающие регион по пути освоения новейших технологий, наращивать инвестиционное и технологическое сотрудничество.

6. Развивать разноскоростную интеграцию ТС с различными экономиками мира, скрепить евроатлантический и азиатский ареалы развития после достижения необходимого уровня конкурентоспособности союза, согласовать одинаковые правила работы на рынке, создать трансевразийскую транспортную и энергетическую систему, осуществить совместные проекты усилиями нескольких интеграционных группировок.

#### Список литературы:

1. Иконников, А. Между Таможенным союзом и ВТО [Электронный ресурс] / А. Иконников // Центр Азии. – 2012. – № 17–20 (75-78). – Режим доступа: <http://www.asiakz.com/mezhdu-ts-i-vto>.
2. Казимирко-Кириллова А. Что ждет Таможенный союз после ВТО [Электронный ресурс] / А. Казимирко-Кириллова // Торгово-промышленные ведомости. ТПП-Информ. – 2012. – 13.04. – Режим доступа: [http://www.tpp-inform.ru/analytic\\_journal/2216.html](http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/2216.html).
3. Кнобель, А. Мировой опыт торгово-экономического сотрудничества крупных интеграционных объединений и территориально удаленных экономик / А. Кнобель, М. Баева // ЕЭИ. – 2012. – № 2 (19). – С. 7-20.
4. Таможенный союз обновил пошлины с учетом вступления России в ВТО [электронный ресурс] // РИАНОВОСТИ. – 23.09.2012. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20120823/729063890.html>.

## ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

*Корсун Татьяна Александровна*

*К.э.н., доцент б.а. кафедры «Экономика, организация и управление предприятиями перерабатывающей промышленности и сферы услуг», Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ.*

На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает важное место в экономической политике государства. Создание конкурентных преимуществ становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятий, отраслей, регионов и страны в целом.

Конкурентное преимущество предпринимательских структур создается и удерживается в тесной связи с местными условиями. Несмотря на глобализацию отраслей, роль страны и региона базирования фирмы в последнее время усилилась, и успех предпринимательских структур в состязании с конкурентами зависит, прежде всего, от положения дел в стране и регионе. В свою очередь, страны и регионы развиваются в конкурентной среде. Обеспечение условий для цивилизованного и динамично развивающегося рынка, формирование конкурентоспособности - ключевой элемент в числе национальных и региональных приоритетов в любой стране, важнейшая функция государственного регулирования экономики.

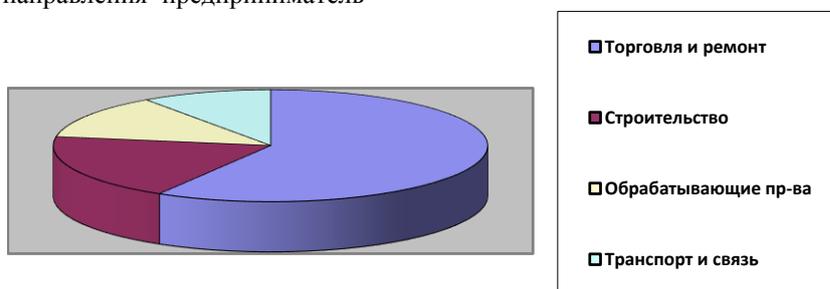
Государство призвано поддерживать наиболее приоритетные для региона направления предприниматель-

ской деятельности, ограничивать технологически отсталые и загрязняющие виды деятельности, а также защищать внутренний рынок. В основном это происходит путем перераспределения средств через бюджеты всех уровней между отдельными предпринимательскими структурами, отраслями и регионами.

На наш взгляд, интересы региональной власти и предпринимательского сообщества как минимум не должны противоречить, а в лучшем случае совпадать. Таким образом, в экономическом росте и развитии региона, повышении его конкурентоспособности должны быть заинтересованы все субъекты предпринимательской деятельности, не противопоставляя интересы друг друга.

Для превращения предпринимательства, а особенно малого и среднего уровня в активный сектор экономики Бурятии, необходимо развивать и оказывать всестороннюю поддержку приоритетным направлениям развития предпринимательских структур в регионе.

За последние годы произошло существенное изменение видовой и отраслевой структуры предпринимательской деятельности в целом по Республике Бурятия. Наибольшее число МСП функционирует в сфере торговли и ремонта – 58,53 %, в строительстве – 19 %, в секторе обрабатывающих производств – 12,75 %, транспорт и связь – 9,72 % МСП (рис. 1).



**Рисунок 1. Структура МСП в Республике Бурятия**

По состоянию 1 января 2014 года на территории г. Улан-Удэ осуществляют деятельность 20102 МСП: 51 средних предприятий; 7860 малых предприятия (включая микропредприятия); 12 191 индивидуальных предпринимателей.

Отраслевая структура малого и среднего предпринимательства в г. Улан-Удэ в течение ряда лет практически не меняется. Сфера торговли и общественного питания в связи с достаточно высокой оборачиваемостью капитала является наиболее востребованной и занимает 33,8%. Это общероссийская тенденция, которая проявляется практически на всех территориях РФ.

Вторым по удельному весу в структуре по экономической деятельности следуют организации занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг - 20,8%, строительные организации – 15,1%, предприятия обрабатывающего производства – 9,1%, прочее – 21,2%. Во всех остальных сферах экономики МСП практически не представлены.

Так, по результатам проведенного анализа состояния МСП в Республике Бурятия, можно выделить следующие приоритетные направления развития предпринимательских структур:

- предпринимательская деятельность в социально значимых направлениях;
- производство изделий народных художественных промыслов;
- выставочно-ярмарочная деятельность;
- придорожный сервис;
- производство оборудования для детских площадок;
- развитие инновационного предпринимательства;
- развитие молодежного предпринимательства.

Народные художественные промыслы являются важной частью культуры Республики Бурятия, которая является сферой народного творчества и отраслью промышленности. Эту область культуры ЮНЕСКО причисляет к

нематериальному наследию, выделяя потребность в сохранении искусства народов и многообразия культуры.

Государство осознает важность и необходимость сохранения, возрождения и развития народных промыслов и ремесел, предоставляя господдержку. В Федеральном законе от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" предусмотрена статья 23, которая предполагает поддержку малых предпринимателей в области ремесленной деятельности.

В отдельных субъектах Российской Федерации, в том числе в Республике Бурятия, разработаны региональные программы государственной поддержки народных художественных промыслов. В регионе принят и работает механизм государственной поддержки организаций народных художественных промыслов – предоставление субсидирований на поддержку производства и реализации изделий народных художественных промыслов.

Экономика России и ее регионов находится в условиях, когда нет альтернативы ее модернизации и переходу к инновационному пути развития. Это касается также всех экономической инструментов страны, в том числе и выставочного бизнеса.

Выставочно-ярмарочная деятельность, являясь одним из важных инструментов активизации торгово-экономических отношений и развития внешнеэкономических связей, способствует привлечению инвестиций, в том числе иностранных, внедрению высокотехнологических производств, укреплению экономического потенциала страны и отдельных территорий.

Выставочно - ярмарочная деятельность также является приоритетным направлением развития предпринимательской деятельности в Республике Бурятия.

Важной составляющей в процессе модернизации экономики, диверсификации докризисной структуры, перехода от ее экспортно-сырьевого характера к наукоемкому, инновационному является развитие выставочно-ярмарочной деятельности как на внутреннем, так и на зарубежном направлении. Она рассматривается как эффективный инструмент продвижения отечественных товаров и услуг на региональные и мировые рынки, расширения и углубления экономических связей.

Одним из основных видов деятельности и занятости населения является сфера оказания услуг. В состав придорожного сервиса входят автозаправочные станции, пункты общественного питания, пункты технического обслуживания, гостиничный бизнес.

На сегодняшний день придорожный сервис Республики Бурятия не достаточно развит, а поэтому является наиболее перспективной сферой ведения, развития малого и среднего предпринимательства на автодорогах республики.

Это обуславливается множеством факторов, в том числе и тем, что в экономике Республики Бурятия наибольший удельный вес в общем объеме перевозимых грузов приходится на автомобильный транспорт. В силу своего уникального географического положения, регион играет важную роль в развитии восточно - сибирской транспортной инфраструктуры и региональной организации перевозки грузов. Интенсивность движения с каждым годом возрастает.

Поэтому, для наиболее полного обеспечения транспортных связей в международном и межрегиональном общении, а также для удовлетворения потребностей населения и хозяйственного комплекса Республики Бурятия в автомобильных перевозках с наименьшими затра-

тами, перспективным видом ведения бизнеса является совершенствование и развитие дорожной сети, объектов придорожной инфраструктуры.

В настоящее время процесс развития дорожного сервиса Республики Бурятия осуществляется достаточно стихийно и не лучшего качества. И в основном объекты дорожного сервиса встречаются лишь на подъездах к населенным пунктам.

Сфера придорожного сервиса в настоящее время свободна от сетевых компаний. Масштаб подобных объектов невелик, и поэтому является перспективным и востребованным направлением развития предпринимательских структур.

Производство оборудования для детских площадок. Производство высококачественного востребованного игрового оборудования для детских площадок и металлических конструкций очень востребованный продукт на Российском рынке. Однако в Республике Бурятия это направление бизнеса представлено довольно слабо. В настоящее время во всех регионах России, в том числе в Республике Бурятия осуществляется строительство детских садов, реконструируются старые детские сады и школы, активно развивается жилищное строительство (а каждый застройщик обязан устанавливать детскую площадку на придомовой территории), осуществляется благоустройство придомовых территорий в рамках различных федеральных и региональных программ. Кроме того, строительство осуществляется и в частном секторе, а также размещается множество государственных заказов на поставку оборудования для детских площадок. Все это свидетельствует о том, что данный сегмент бизнеса можно и нужно активно осваивать и развивать МСП в регионе.

Следующее направление – это развитие инновационного предпринимательства. Инновационные предприятия, по сравнению с обычными малыми и средними предприятиями, в своей деятельности сталкиваются со специфическими проблемами. Среди причин, препятствующих инновациям на малых предприятиях, можно выделить две группы: экономические и производственные.

Основными экономическими факторами, сдерживающими развитие инновационной деятельности в Республике Бурятия, являются:

- недостаток собственных средств;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства;
- высокая стоимость нововведений и длительные сроки их окупаемости.
- К производственным факторам следует отнести:
- низкий инновационный потенциал большинства предпринимательских структур;
- возрастающий дефицит квалифицированного персонала;
- недостаток информации о новых технологиях;
- слабое использование возможностей кооперирования с научными организациями и другими предприятиями.

За последние годы, как в России, так и в Республике Бурятия заметно активизировалось развитие малого и среднего предпринимательства, но в настоящее время еще не сформирована комплексная система, позволяющая воспитывать предпринимателей нового поколения.

Еще в середине прошлого века считалось, что любящая сфера, получившая развитие в экономике или производстве, быстро обретает черты естественной преемственности. Династии инженеров, врачей, учителей,

металлургов имели свойство самостоятельно поддерживать баланс своего присутствия на рынке труда. Сегодня этого не происходит в считавшейся ранее очень перспективной сфере малого предпринимательства. Особенно неохотно идет в бизнес молодежь, предпочитая строить карьеру в крупных компаниях или госструктурах.

Согласно исследованиям Института комплексных стратегических исследований, от 46 до 63% наемных работников, уволенных за время экономического кризиса – это молодые специалисты в возрасте до 30 лет. Создание новых форм занятости в качестве субъектов малого предпринимательства является важным инструментом преодоления последствий этой негативной тенденции. Однако молодежь не спешит создавать свой бизнес: только 3% респондентов заявили о том, что осуществляют собственную предпринимательскую деятельность.

Восстановление конкурентоспособности человеческого потенциала в России и в Бурятии, в частности, во многом зависит от того, какой будет стратегия в сфере трудового использования молодежи.

Активность молодежи сдерживают значительные трудности, с которыми сталкиваются молодые предприниматели при открытии своего дела. Они обусловлены как финансовыми проблемами, так и недостаточной образованностью молодых людей в предпринимательской сфере. Согласно исследованиям, основные трудности, с которыми сталкивается молодежь на старте занятий бизнесом, – отсутствие денег - 53% респондентов, опыта - 16% и образования - 11%. Облегчить вхождение на рынок молодого предпринимателя в такой ситуации может государственная поддержка.

По определению, предпринимательство трудно разделить на «молодежное», «взрослое» или какое-либо другое. Однако в настоящее время появился смысл выделить из общего сектора малого бизнеса именно участие в этих процессах молодых людей. Критерии в подходе к определению предпринимательства «молодежным» - это возраст владельцев бизнеса от 18 до 30 лет. Это первые шаги, которые совершает на новом для себя поприще молодой че-

ловек. От того, как ему удастся «стартовать» в деле открытия бизнеса, будет зависеть, пополнит он ряды предпринимателей нового поколения или откажется от первоначальных идей и начинаний. Результат каждого такого решения скажется на общей экономической ситуации в стране. Поэтому именно молодежное предпринимательство, нуждается в особой системе поддержки.

В настоящее время политический курс России в качестве приоритетных направлений развития нацелен на повышение качества жизни населения, развитие науки, образования, здравоохранения, культуры, экономического роста, обеспечение обороны и безопасности страны. В свою очередь участие предпринимательских структур в реализации приоритетных национальных проектов является мощным инструментом в укреплении позиций предпринимательства в России и ее регионах.

#### Список литературы:

1. Калужский М.Л., Сараев А.Р. Экономика Западной Сибири: Омская область. Учебное пособие – М.: ФГАУ ГНИИ ИТТ Информатика, 2012. – 697 с.
2. Материалы IV всероссийской конференции представителей малых предприятий // [www/summit.siora.ru](http://www.summit.siora.ru)
3. Материалы VI всероссийской конференции представителей малого предпринимательства: Малый бизнес – экономическая основа местного самоуправления, 2005. – 126 с.; Росстат, 2008.
4. Предпринимательский климат в крупных городах России. Электронный ресурс. <http://expert.ru/>.
5. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России 2013. «Индекс ОПОРЬ». Электронный ресурс. <http://www.opora.ru/>
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Р32. Стат. сб. / Росстат. М., 2013. - 999 с.
7. Сайдуллаев Ф.С., Шестоперов А.М. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России». 2011 г.

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТОВ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА

*Крайнова Вера Владимировна*

*Канд. эконом. наук, доцент, Волжская государственная академия водного транспорта, г. Нижний Новгород*

*Кудрявцева Ирина Юрьевна*

*Старший преподаватель, Волжская государственная академия водного транспорта, г. Нижний Новгород*

Бюджетирование присутствует в любой эффективной системе управления хозяйствующим субъектом и позволяет видеть четкую картину будущей деятельности: планируемые доходы, расходы, активы и обязательства. Утвержденный бюджет организует работу подразделений в соответствии с общими целями организации, повышает ритмичность протекающих в ней процессов.

Под бюджетированием в управленческом учете подразумевается процесс планирования деятельности данного предприятия. Бюджетирование – это процесс формирования бюджетов, направленный на приведение в соответствие возможностей организации с условиями рынка, а так же процесс контроля за их выполнением.

Бюджеты являются ключевым инструментом системы управленческого контроля. При помощи бюджетов

предприятие может перейти от этапа единовременного решения финансовых проблем к нормальной, стабильной финансовой деятельности предприятия [3, С.100].

Следует отметить, что организация бюджетирования и контроля на предприятиях речного транспорта, несмотря на применение общепринятых методов и стандартов, имеет свои особенности, обусловленные спецификой самой отрасли. К отраслевым особенностям относятся: низкорентабельная деятельность и высокая конкуренция; многообразие видов деятельности и сезонный характер работы водного транспорта; зависимость объема перевозок от природно-географических факторов, состояния внутренних водных путей и гидротехнических сооружений; законодательное требование организации контроля

судовых операций; большой удельный вес в себестоимости перевозок затрат по содержанию флота [2, С.44].

Составление бюджетов в организациях отрасли преследует следующие цели: разработка концепции ведения бизнеса; планирование финансово-хозяйственной деятельности на определенный период; оптимизация затрат и прибыли предприятия; координация – согласование деятельности различных подразделений предприятия; коммуникация – доведение планов до сведений руководителей всех уровней; мотивация руководителей на местах на достижение целей организации; контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических данных с нормативом; выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков.

Бюджеты и отчеты об их исполнении являются одним из способов контроля центров ответственности.

Принцип учета по центрам ответственности выдвинул американский ученый Дж. Хиггинс. Обосновывая необходимость организации такой системы учета, в 1952 году он писал, что учет по центрам ответственности – это система бухгалтерского учета которая перекраивается организацией так, что затраты аккумулируются и отражаются в отчетах на определенных уровнях управления. С именем Дж. Хиггинса также связано знаменитое его правило: каждую структурную единицу предприятия обременяют те, и только те расходы и доходы, за которые она может отвечать и которые контролирует [1, С.76].

Для успешной организации управленческого учета по центрам ответственности на эксплуатационных предприятиях речного транспорта необходимо классифицировать их исходя из:

- объема полномочий и ответственности;
- функций, выполняемых центром.

Для организаций водного транспорта, исходя из объема полномочий и ответственности, необходимо выделить следующие центры ответственности [3, С.104].:

➤ центр дохода (продаж) – подразделение, руководитель которого отвечает только за выручку. Данный вид центра ответственности может быть применим, например, к управлению международных грузовых перевозок, управлению туристических и пассажирских перевозок, управлению внутренних грузовых перевозок, отделу продаж и списания флота.

➤ центр затрат – это структурное подразделение предприятия, руководитель которого отвечает только за затраты. В рамках такого центра организуется планирование, нормирование и учет затрат факторов производства с целью контроля, анализа и управления процессами их использования. Центры затрат, в свою очередь необходимо подразделять на центры регулируемых и произвольных затрат. Для центра регулируемых затрат устанавливается оптимальное соотношение между затратами и объемом выпуска продукции. Управление затратами таких центров осуществляется с помощью заранее составленных гибких бюджетов. Руководитель центра регулируемых затрат отвечает прежде всего за минимизацию затрат на единицу выпуска, а его деятельность оценивается путем сопоставления плановых (нормативных) и фактических затрат на единицу продукции. Примером центра регулируемых затрат является техническое управление, отдел комплексного обслуживания флота, базы технического обслуживания флота.

Для центра произвольных затрат оптимального соотношения между затратами и результатами деятельности не существует. Руководство организации практически не

может повлиять на величину затрат таких центров и принимает ее как заданную величину. Например: бухгалтерия, финансовое управление, управление кадров и др.

➤ центр прибыли – это подразделение, руководитель которого отвечает как за затраты, так и за прибыль. Менеджер центра контролирует цены, объем производства и реализации, а также затраты. Поэтому для такого центра основным контролируемым показателем устанавливается прибыль. Примером такого центра на предприятиях речного транспорта являются котельная, транспортный цех, оказывающие услуги сторонним покупателям.

➤ центр инвестиций – это подразделение предприятия, руководитель которого отвечает не только за выручку и затраты, но и за капиталовложения. Целью такого центра является не только получение прибыли, но и достижение рентабельности вложенного капитала, доходности инвестиций и увеличение.

Также в организациях речного транспорта можно выделить центры ответственности по принципу производственных функций:

- центры ответственности за снабжение (отдел материально-технического снабжения);
- производственные центры ответственности (базы технического обслуживания флота);
- центры ответственности сбыта (управления перевозок);
- центры ответственности управления (секретариат правления, финансовое управление, управление экономикой, управление кадров);
- обслуживающие центры ответственности (котельная, транспортный цех, вспомогательный флот).

Базисом составления бюджета, как важнейшего инструмента трансформации стратегических целей деятельности организации в цели центров ответственности, являются ключевые контрольные показатели. На предприятиях речного транспорта к таким показателям относятся:

1. Ключевые контрольные финансовые показатели: выручка, производственные затраты на удельную единицу продукции, прибыль до налогообложения, EBITDA, рентабельность по чистой прибыли, рентабельность по EBITDA, рентабельность по рейсовому результату, чистая прибыль на акцию.
2. Ключевые контрольные нефинансовые показатели: объем перевозимых грузов (тыс. тонн), производительность одного работника (тн/чел.), фрахтовая ставка (тыс. руб/тн), валовая производительность грузового флота (тыс. руб./тнж-с).

Данные ключевые показатели каскадируются на уровень бюджетов центров ответственности. Каскадированием называется процесс разработки показателей для каждого центра ответственности в соответствии с системой ключевых показателей для высшего уровня организации, благодаря чему каждый центр ответственности отслеживает свой вклад в достижение общих целей компании.

Роль обратной связи в бюджетном процессе играет контроль выполнения бюджета. Уделение должного внимания контролю выполнения запланированных показателей способствует повышению обоснованности расходования средств, повышению финансовой прозрачности и укреплению финансовой дисциплины предприятий речного транспорта, позволяет оперативно реагировать на изменения финансового состояния компании в целом, ее отдельных подразделений и направлений бизнеса, в частности.

Контроль бюджета центра ответственности условно можно подразделить на два вида: активный и пассивный, отличающиеся друг от друга возможностью влияния на потребление бюджета. Обычно активный контроль бюджета осуществляется на предприятиях речного транспорта на стадии заключения договоров и оплаты счетов, когда при недостатке средств бюджета, расходы можно предотвратить, отказавшись от сделки. Пассивный контроль бюджета подразумевает сравнение фактических результатов деятельности с плановыми (анализ отчетности). В этом случае нет возможности повлиять на расходование бюджета, а можно только констатировать факт отклонения от запланированных показателей, разобраться в причинах этого и принять корректирующие управленческие решения.

Для повышения эффективности контроля бюджетного процесса авторы рекомендуют заблаговременно утверждать регламентирующий документ, описывающий принципы бюджетного процесса, этапы его создания, порядка передачи информации между подразделениями, согласования, утверждения и проведения контрольных бюджетных процедур. Этим же регламентом целесообразно утверждать форматы плановых и отчетных документов и бюджетный справочник, т.е. справочник счетов управленческого учета доходов и расходов, со всеми необходимыми аналитиками и пояснениями. Очень важно при разработке бюджета своевременно предусматривать сопоставимость бюджетных форм с фактическими отчетами, чтобы процедура контроля фактических результатов была максимально быстрой и удобной.

При анализе отклонений от бюджета рекомендуется использование принципа существенности, в соответствии с которым следует сосредотачивать внимание только на значимых отклонениях. При исследовании причин отклонения фактических затрат от планировавшихся исследуются все бизнес-причины, фактически имевшие влияние на эти расходы, а понесенные расходы сопоставляются с выполненными за период целями. После анализа отчетов об исполнении бюджета каждого центра ответственности и понимания причин отклонения от целевых показателей, компания отчитывается перед акционерами об исполнении утвержденного бюджета и выполнении ключевых показателей деятельности всей компании за отчетный период. По результатам анализа отклонений от бюджета руководством предприятия речного транспорта делаются выводы о текущем состоянии дел в компании и принимаются меры по исправлению ситуации.

#### Список литературы:

1. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник/В.Э. Керимов. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. - 268 с.
2. Крайнова В.В. Об особенностях развития внутреннего контроля как инструментария и функции управленческого учета в организациях речного транспорта / Крайнова В.В. // Речной транспорт (XXI век), 2014. –N 5 (709). – С. 45-53
3. Крайнова В.В. Управленческий учет затрат в организациях внутреннего водного транспорта: монография/ В.В. Крайнова.- Н. Новгород: Изд-во БОУ ВПО «ВГАВТ», 2012.-203 с.

## РОЛЬ МАЛЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

*Купчинский Александр Васильевич*

*Аспирант, кафедры экономики и финансов Ростовского международного института экономики и управления, г. Ростов-на-Дону.*

В настоящее время государственная политика и долгосрочная государственная стратегия социально-экономического развития страны состоит преимущественно в решении такой насущной задачи, как эффективное ускорение темпов экономического развития регионов. В связи с большим региональным своеобразием нашей страны, наиболее важным аспектом системы государственного регулирования и поддержки малых бизнес-структур, является региональный аспект, так как сегодня центр тяжести в решении стратегических задач развития российских территорий перенесены именно на регионы.

В условиях глобализации товарно-рыночных отношений, решение стратегических задач невозможно без формирования национальной инновационной системы, которую целесообразно начать прежде всего на региональном уровне, активно используя все преимущества и особенности малого сектора экономики, как инструмента внедрения данной системы в реальный сектор. Региональная инновационная система — совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление инновационной деятельности. По мнению К. Фримена, является системообразующим механизмом, лежащим в основе результативности инноваций.[5]

Инновационное развитие региональной экономики во многом стало определяться развитием малых бизнес-структур, являющихся по международному опыту проводниками и создателями новых технологий и открытий, локомотивом структурных преобразований современной экономики региона и страны в целом, направленных на повышение эффективности производственного процесса. Именно сейчас необходимость инновационного развития малых бизнес-структур становится одним из перспективных, популярных и конкурентных направлений во всем мире и является базисным фактором развития. Уровень развития и динамизм инновационной сферы — науки, новых технологий, наукоемких отраслей и структур, активно внедряющих нововведения, обеспечивают основу устойчивого экономического развития региона. Устойчивое развитие региона характеризуется наличием такого состояния социально-экономической региональной системы, внутри которой имеются условия для прогрессивного развития, а также предпосылки возможности переориентации региональной экономики от простых процессов к более сложным, тем самым обуславливая ее переход в качественно новое состояние[1] экономического роста.

Многие ученые, проводившие исследования в области роста экономики с очевидностью утверждают, что

на протяжении всего развития человечества движущей силой его развития являются инновации, которые в современной экономике стали залогом и фактором успеха для развития не только для малых бизнес-структур, но и всех без исключения, отраслей народного хозяйства страны. В XXI веке, инновационная политика является стратегическим условием ускоренного прогресса социально-экономического развития, поскольку социально-экономическое развитие многих развитых зарубежных стран, без каких-либо сомнений, основывается исключительно на инновациях, а обеспечение инновационного развития является важнейшей целью государства.

На современном этапе развития основу инновационного предпринимательства составляют малые инновационные бизнес-структуры — технологические лидеры в зарождающихся отраслях региональной экономической системы, формирующие новые сегменты рынка и умножающие наукоемкость и конкурентоспособность регионального производства, ориентированного на формирование новых технологических укладов.<sup>[2]</sup>

Целесообразно отметить, что в прогрессивном процессе глобализации экономики трудно найти что-либо более актуальное, чем инновационная деятельность малых бизнес-структур, потому что социально-экономическое развитие региона все больше определяется именно инновационным уровнем развития, базирующегося на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях. А эффективное использование в экономике региона инноваций, качественно повышает развитие производственных сил и общий уровень эффективности производства вместе с образовательным уровнем населения региона, что предоставляет большую возможность дальнейшего развития.

Инновационное развитие малых бизнес-структур представляет собой главный фактор и реальный ресурс

модернизации отечественной экономики, из практики следует, что малые бизнес-структуры не только выступают связующим звеном между наукой и производством, но и обеспечивают равновесие макроэкономики за конкуренции, являясь эффективным механизмом ее развития. Именно в малых бизнес-структурах зачастую апробируются инновационные продукты и технологии, которые впоследствии становятся предметом массового потребительского спроса.

Сущность инновационного развития малых бизнес-структур заключается в формировании и реализации организационно-экономических условий и мероприятий инновационно-производственного развития малых бизнес-структур, на основе качественного преобразования его ключевых свойств с учетом сохранения или повышения его устойчивости в стратегической перспективе.<sup>[4]</sup> При всем многообразии видов деятельности малых бизнес-структур с учетом индивидуальных особенностей конкретной бизнес-структуры, можно выделить общие черты инновационного развития малых бизнес-структур, формирующих новый тип хозяйствующего субъекта (Рис 1.).

В экономическом смысле инновации — это конечный результат качественного технологического процесса производства, имеющий самые разнообразные формы, которые могут относиться как к технике и технологиям, так и к формам организации производства и управления, являясь качественными ступенями в развитии производственных сил, повышения эффективности производства малых бизнес-структур. И поэтому инновации в современной рыночной экономике становятся тем определяющим фактором роста конкурентоспособности, благодаря которому существенно определяется качество и динамика регионального развития.



Рисунок 1. Основные инновационные свойства малых бизнес-структур.

В экономике многих развитых стран малые бизнес-структуры рассматриваются как инновационная платформа, качественно определяющая уровень и темпы социально-экономического развития, а также конкурентоспособность, любой отдельно взятой национальной экономики. Хотя уровень развития и эффективность использования потенциала малых бизнес-структур в каждой стране далеко не одинаковы, в силу своих индивидуальных экономических, политических, географических, социальных и институциональных особенностей, которые они имеют. Сама роль, сектора малых бизнес-структур в развитии национальной экономики у всех одна, которая в основном заключается: в увеличении благосостояния населения и

формирования среднего класса, сокращении уровня безработицы и социальной напряженности общества, увеличении налоговых отчислений в государственную казну, в мобильности оперативно реагировать на внезапные изменения конъюнктуры рынка, в повышении конкурентоспособности экономики, а также освоении и распространении инновационных методов развития.

В качестве вывода необходимо обратить внимание, что развитие малых бизнес-структур в России отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономической системы, а также сочетанию разномасштабных форм собственности и адекватной мо-

дели хозяйства, в рамках которой реализуется взаимодействие государственного регулирования крупного, среднего и малого производства. Некоторыми учеными приводится интересный пример того, что крупные бизнес-структуры — это скелет, а именно ось, современной рыночной экономической системы, то все многообразие малого производства представляет собой «живую ткань» хозяйственного организма<sup>[3]</sup>, определяющего темпы экономического развития и состояния занятости населения региона.

#### Список литературы:

1. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой.-М.: Финансы и статистика. 2001г. 176 с.

2. Грачева М.В. Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные опросы российских предпринимателей.-М.: ИМЭМО РАН, 1994.
3. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы/Учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса». 1999.-608с.
4. Свиридова С.В. Формы и методы разработки стратегии инновационного развития.//ИнВестРегион №4/2011г. С. 15-18.
5. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London: Pinter Publishers, 1987.

## О КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

*Ляхно Юлия Викторовна*

*К.э.н., старший научный сотрудник НИИ РГЭУ (РИНХ), г.Ростов-на-Дону*

В начале 2014г. российский рынок ценных бумаг характеризовался высокой волатильностью, которая несколько снизилась к середине года. Цель данной работы - проанализировать какие факторы обусловили эту волатильность и охарактеризовать изменения, произошедшие на российском рынке ценных бумаг.

Приступая к анализу развития российского рынка ценных бумаг представляется необходимым охарактеризовать внутреннюю ситуацию в экономике.

По итогам 2013г. российская экономика продемонстрировала темпы роста значительно меньше ожидаемых - 1,4% против запланированных 3,5%. Одним из главных источников замедления общего экономического роста в 2013 г. стало сокращение объема инвестиций в основной капитал. При этом значительная часть этого сокращения пришлась на крупные компании инфраструктурного сектора с государственным участием, кроме этого произошло существенное сокращение государственных инвестиций, прежде всего в региональных бюджетах, в связи с замещением инвестиций расходами текущего характера. В качестве других факторов, ограничивавших инвестиционную деятельность в 2013 г., по данным Росстата, стали высокий процент коммерческого кредита (27% организаций) и сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов. Ухудшение потребительских ожиданий и замедление динамики доходов обусловили снижение темпов роста оборота розничной торговли и объема предоставленных населению платных услуг. Рост экономики в течение большей части прошлого года обеспечивался экспортом (1,2 – 1,7 п.п. вклада в рост ВВП в I – III кв.), поскольку прирост внутреннего спроса (0,4 – 1% в I – III кв.) полностью покрывался импортом (1,4 – 4,9%), и поставки на внутренний рынок стагнировали либо снижались/ [5]

Отдельного внимания заслуживает ситуация на валютном рынке. В рамках реализации программы перехода к плавающему курсу 13 января 2014г. Банк России отменил целевые интервенции; тем самым, границы плавающего интервала бивалютной корзины стали еще более чувствительными к операциям регулятора на валютном рынке. В результате курс национальной валюты продолжил нисходящий тренд прошлого года, достигнув исторических минимумов 2009г., когда цена нефти находилась

на уровне около 40 долларов за баррель. Инвесторы стали активно избавляться от дешевоющих активов, что обусловило рост доходности облигаций и еженедельное падение индексов ММВБ и РТС н 2-3%.

Учитывая, что рынок ценных бумаг является зеркалом экономики, логичным выглядит нисходящий тренд основных российских фондовых индексов в конце 2013г. и начале 2014г.

Ситуация стала усугубляться по мере усиления конфликта на Украине. С момента эскалации конфликта произошла смена перспектив, а именно – изначально была высока вероятность ущемления интересов отдельных российских компаний, работающих на Украине, а в последствии проблема стала общенациональной, в связи с высокими рисками введения санкций в отношении России со стороны ЕС и США.

В результате 3 марта индекс РТС потерял 12%, ММВБ — 10%. Эксперты назвали этот день черным понедельником.

Свой вклад в падение российских фондовых индексов внесли мировые рейтинговые агентства, понизив суверенный рейтинг страны России со стабильного до негативного, уменьшив, таким образом, инвестиционную привлекательность страны и её эмитентов.

По данным Dealogic, с начала года объем эмиссии российских компаний на внешнем и внутреннем рынках составил 9,1 млрд.долл. США. Это самый низкий показатель с 2009 г. Российские компании отказались и от размещения акций — единственным IPO стал выход на Московскую и Лондонскую биржи сети гипермаркетов «Лента», которая в феврале привлекла 952 млн. долл. США и получила капитализацию 4,3 млрд. долл. США.

По данным Dealogic, в начале 2014 года лишь ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк» выпустили облигации на 1 млрд долл. США, тогда как за аналогичный период прошлого года было девять таких выпусков на общую сумму 13,1 млрд. долл. США.

Правительству также пришлось отказаться от заимствований из-за неблагоприятной рыночной ситуации. Еврооблигаций в этом году не размещалось, а на рынке внутреннего долга Министерство финансов, например, отменило аукцион по размещению ОФЗ 9 апреля «на основании анализа текущей рыночной конъюнктуры». До

начала апреля Минфин отсутствовал на рынке в течение пяти недель, а после возвращения разместил ОФЗ лишь на 7,8 млрд руб. из двух выпусков на 20 млрд руб.

По данным Bloomberg, с начала года Минфин отменил восемь аукционов и привлек на открытом рынке лишь 45 млрд руб. при годовом плане 808 млрд руб.

Доходность 10-летних ОФЗ, составлявшая 7,82% в начале года, накануне референдума в Крыму, 14 марта, достигла 9,79% — самого высокого уровня с октября 2009 г. [6]

Отметим, что эскалация конфликта затронула не только российский рынок ценных бумаг.

После того как Владимир Путин получил согласие Совета Федерации на ввод войск на территорию Восточной Украины для защиты своих сограждан, а Запад, в свою очередь, ответил угрозой пересмотреть членство России в Большой восьмерке и отказом от проведения саммита в Сочи, потери европейского индекса Stoxx 600 составили 2,3%, а наибольшее снижение наблюдалось в Италии, Германии и Австрии.

Улучшение статистики по промышленности в Швейцарии, еврозоне и Германии не смогло оказать значительной поддержки биржам. Наибольшие темпы роста промышленности в Европе наблюдались в Великобритании и Швейцарии, где индексы менеджеров по закупкам (PMI) составили 56,9 и 57,6 соответственно. Британский индекс FTSE 100 понизился на 1,49% до отметки в 6708,35 пункта, швейцарский SMI просел на 2,29% до уровня в 8281,01 пункта, а немецкий DAX финишировал в 3,44%-ном минусе на отметке в 9358,89 пункта.

Акции компаний со значительной долей продаж в России ушли в значительный минус. Так, французский автомобилестроитель Renault снизился на 5,41%, а производитель напитков Carlsberg потерял 5,27% стоимости бумаг. [4]

Сказанное свидетельствует о проявлении эффекта взаимозависимости (эффекта спилловер) российского рынка, относящегося к категории развивающихся, и развитых рынков Европы, возникшего в связи с усилившейся финансовой интеграцией.

Характеризуя влияние геополитической напряженности на динамику российского фондового рынка отметим ее двойственность. Поскольку рост геополитической напряженности обусловил не только отмеченные выше проблемы, но и стал источником роста выгод некоторых участников рынка ценных бумаг.

Объем торгов на Московской бирже в марте составил 46 трлн руб. и оказался в 1,5 раза больше, чем в марте 2013 г. В последнее время активность торгов на бирже росла, но в основном за счет валютного, денежного и долгового рынков. А вот объем торгов акциями в 2013 г. снизился на 25% — до 8,7 трлн руб.

Но в марте всплеск активности наблюдался и на рынке акций. Объем торгов на нем впервые с марта 2012 г. превысил 1,3 трлн руб. — это почти вдвое больше, чем в предыдущем месяце и в марте 2013 г.

Причина — высокая волатильность, вызванная эскалацией конфликта вокруг Крыма. Трехмесячная волатильность индекса ММВБ достигла к концу мая 29,7%, что в три раза выше, чем аналогичный показатель сводного для всех развивающихся рынков индекса MSCI Emerging markets. [3]

В результате 50 крупнейших брокеров, по данным Московской биржи, увеличили оборот акций на 85% до 2,4 трлн руб. Возросло и количество привлеченных клиентов, свидетельствуют данные биржи: в марте их набралось 8957 (до 940 061 клиента) против 2517 за февраль.

В конце марта на рынок стали возвращаться долгосрочные инвесторы, формирующие портфели в расчете на существенный рост подешевевших российских акций. [7]

Сама распродажа привлекла внимание международных инвесторов к значительно перепроданному российскому рынку. В марте переломился 18-недельный тренд оттока капитала с российского рынка, унесший 4,1 млрд. долл. США. Суммарный приток за пять недель с 6 марта по 9 апреля составил 664 млн. долл. США. [1]

Неожиданными бенефициарами роста напряженности на Украине стали некоторые ближневосточные страны: их рынки привлекают средства глобальных инвесторов, выведенные с долговых рынков России. Правительство России отменило уже не один выпуск облигаций внутреннего займа — запрошенная инвесторами доходность оказывается, по его мнению, слишком высокой. Между тем Дубай, напротив, на этой неделе впервые за последние полтора года успешно разместил гособлигации на 750 млн. долл. США.

Момент для таких изменений весьма подходящий. В регионе реализуются требующие масштабных инвестиций проекты в рамках подготовки к проведению чемпионата мира по футболу в Катаре в 2022 г. и всемирной выставки World Expo в Дубае в 2020 г.

Объем заявок инвесторов из Великобритании, Европы, Азии и стран Ближнего Востока на 15-летние исламские облигации Дубая превысил предложение более чем в 3 раза. Доходность этих бумаг в итоге составила 5%. Тем не менее объем ближневосточных рынков капитала остается относительно небольшим. В странах Персидского залива не так много эмитентов облигаций. Они могут извлечь выгоду из политической напряженности в России и на Украине, но они определенно не смогут поглотить весь отток средств с этих рынков. [2]

Отдельное внимание хотелось бы уделить качественному изменению российского фондового рынка, которое произошло на фоне геополитического конфликта, а именно — связи с ценой на нефть. С 2001 года, по данным Bloomberg, цены на нефть выросли более чем в пять раз, что привело к росту индекса ММВБ на 536%. Однако рос не только фондовый рынок, но и ВВП страны. В итоге Россия поднялась до позиции восьмой крупнейшей экономики мира. Однако времена, когда дорогая нефть стимулировала рост экономики страны, прошли. Рост цен на нефть был важен до кризиса 2008 года, поскольку сигнализировал о благоприятной экономической ситуации в стране и, таким образом, привлекал иностранных инвесторов. Коэффициент 120-дневной корреляции между индексом ММВБ и ценами на нефть марки Brent, от которой зависит стоимость российской нефти Urals, по расчетам Bloomberg достиг в марте 2014г. -0,2. Это самый низкий показатель с 2003 года. Отметим, что в течение последних пяти лет среднее значение коэффициента было 0,42. [8]

При этом не произошло сокращение зависимости государственного бюджета от нефтегазовых доходов. При сохраняющейся сырьевой модели развития национальной экономики, произошло изменение в поведении зарубежных инвесторов, т.е. наблюдается влияние поведенческих факторов на динамику российского фондового рынка.

Характеризуя текущую ситуацию отметим, что в начале июня рынок акций России обновил максимумы с февраля. Во многом восходящий тренд можно объяснить тем, что санкции со стороны западных стран оказались менее суровыми, чем ожидалось. Рост активности в середине июня был обусловлен также закрытием реестров крупнейших российских компаний.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в первой половине 2014г. можно справедливо называть российский фондовый рынок производной от геополитического фактора. Сказанное свидетельствует о качественной трансформации национального фондового рынка, который до этого времени значительно зависел от конъюнктуры мировых товарных рынков. Произошедшие количественные изменения связаны с ростом объема торгов и увеличения числа инвесторов, стали возможны в связи с ростом волатильности основных фондовых индексов.

Представляется, что умеренная волатильность и боковой тренда сохранятся и в ближайшем будущем, до момента появления новых важных политических решений, связанных с ситуацией на Украине.

#### Список литературы

1. Варюшин А., Дебелов А. Как разрушаются мифы фондового рынка [Электронный ресурс] <http://www.vedomosti.ru/finance/news/25603671/kak-razrushayutsya-mify-fondovogo-rynka#ixzz35IywMvXK>
2. Илэйн Мур Ближневосточные эмитенты заменили российских на рынке долгового капитала Financial Times [Электронный ресурс] - <http://www.vedomosti.ru/finance/news/25848871/blizhnevostochnye-emitenty-zamenili-rossijskih-na-rynke#ixzz35IxUvmmU>
3. Крупнейший инвестор ставит на российский рынок акций //Эксперт. 2014. №24. С.8.
4. Малых Н. Европа: биржи отреагировали сильным снижением на новостях из Украины [Электронный ресурс] - <http://stocks.investfunds.ru/analitics/48681/>
5. Месропян М. Российский фондовый рынок вступил в «бычью фазу» [Электронный ресурс] - <http://www.vedomosti.ru/finance/news/27500841/rossijskij-rynok-akcij-obnovil-maksimum-s-fevralya#ixzz35IipeMSz>
6. Обзор экономических показателей 20 января 2014 года. Экономическая экспертная группа. Министерство финансов. [Электронный ресурс] <http://www.eeg.ru/pages/186>
7. Оверченко М. Рынки почти закрылись для российских эмитентов акций и облигаций [Электронный ресурс] - <http://www.vedomosti.ru/finance/news/25564451/rynki-pochti-zakrylis-dlya-rossijskih-emitentov-akcij-i-obligacij#ixzz35IxfIxxu>
8. Орлова Ю. Брокеры заработали на санкциях [Электронный ресурс] <http://www.vedomosti.ru/finance/news/25712251/broker-y-zarabotali-na-sankciyah#ixzz35IySfPWE>.
9. Хохрякова О. Нефть не спасет Россию [Электронный ресурс] - <http://www.gazeta.ru/business/2014/03/30/5970033.shtml>

## МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВТОДОМ» - ПЕРВОГО ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА BMW В РОССИИ

*Литвин Ирина Юрьевна*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент», г. Москва*

На современном этапе развития общества для эффективной деятельности организации требуются ответственные и инициативные работники, высокоорганизованные и стремящиеся к трудовой самореализации. Обеспечить эти качества работника только с помощью традиционных форм материального стимулирования и строгого внешнего контроля, зарплаты и наказаний невозможно. Сотрудники, которые осознают смысл своей деятельности и стремятся к достижению целей организации, могут обеспечить получение, как собственных высоких результатов, так и общего успеха компании [1].

Деятельность человека определяется совокупностью мотивов, предрасположенностью личности к активности, зависящей от наличия потребности и объективной ситуации ее удовлетворения.

Повседневная трудовая деятельность мотивируется материальной заинтересованностью работника (мотивы обеспечения), стремлением реализовать собственный потенциал (мотивы призвания), свою социальную роль принятием участия в общественно значимой деятельности (мотивы престижа). Для отдельных социальных групп приоритеты в установках различны. Так, для руководителей - чаще всего мотивы признания, престижа, установка на сохранение занимаемой должности [2].

В своей статье я поднимаю такой вопрос, как мотивация трудовой деятельности персонала на примере компании АВТОДОМ.

АВТОДОМ – крупнейший официальный дилер BMW, BMW Motorrad, MINI и эксклюзивный представитель ALPINA в России. Старейшая в нашей стране компания, представляющая продукцию концерна BMW AG. Стратегия АВТОДОМА – не просто соответствовать самым высоким запросам рынка, а превосходить их. В дилерских центрах АВТОДОМА осуществляется продажа автомобилей BMW, MINI, BMW ALPINA и мотоциклов BMW, их сервисное обслуживание, продажа запчастей, а также предлагаются услуги лизинга, trade-in, страхования и кредитования.

Управление любым предприятием – это управление людьми. Необходимое условие успеха организации – это высокая мотивация персонала. В зависимости от эффективности этого управления достигаются или так и остаются не достигнутыми цели предприятия. Именно люди приводят в действие имеющиеся в распоряжении любой организации станки, машины, финансы, сырье и пр. Поэтому ни одна система управления не будет эффективно функционировать, пока не будет разработана модель мотивации, способствующая активизации мотивов работников (внутренняя мотивация) и создания стимулов (внешняя мотивация) для их побуждения к эффективному труду.

Реализация процесса мотивации усложняется неочевидностью мотивов, их изменчивостью, степенью влияния на деятельность людей. Теории мотивации есть обобщение многолетних исследований, опыт человечества.

Первоначально они основывались на анализе исторического опыта поведения людей, простых стимулах принуждения, морального и материального поощрения. Простота, доступность такой политики до сих пор делает ее привлекательной в экстремальных ситуациях [6].

Компания АВТОДОМ поддерживает высокий уровень оплаты труда сотрудников, а в ряде случаев даже превосходит сложившийся в Москве рынок труда. Безусловно, все процессы кадровых взаимоотношений полностью соответствуют положениям Трудового кодекса РФ. Обеспечиваются качественные условия труда для сотрудников. Существенным дополнением к созданию комфортной обстановки является полноценное и разнообразное питание на льготных условиях, а также наличие корпоративного трансфера. Сотрудники имеют возможность совершенствовать свои профессиональные навыки за счет компании, регулярно участвуя в обучающих мероприятиях, которые проводятся по программам BMW AG в России и за рубежом. В АВТОДОМе сформировавшийся профессионал находит уникальные возможности для самореализации, начинающий специалист — прекрасные условия для карьерного взлета.

Залогом успешной работы данной организации были и остаются эффективное управление, профессионализм сотрудников и та особая атмосфера взаимопонимания, взаимопомощи, искренней доброжелательности, которая традиционно сложилась в АВТОДОМе и стала одной из главных корпоративных ценностей. Каждый сотрудник АВТОДОМа, становясь членом большого, сплоченного коллектива единомышленников-профессионалов, объединенного общими целями, имеющего собственные традиции и ценности, должен опираться в своей деятельности на корпоративные нормы и ценности АВТОДОМа.

Задача, которую решает система управления персоналом — это использовать потенциал как каждого отдельно взятого работника, так и потенциал всего коллектива предприятия максимально эффективно, то есть реализовать цели бизнеса с оптимальным соотношением полученного результата к вложенным в сотрудников ресурсам, посредством грамотно организованной мотивационной политики [3].

Делегирование полномочий — мощный стимул, мотивирующий работника, который осознает, что компания доверяет его компетентности, удовлетворяет свою потребность в творческом росте за счет расширения полномочий. Его использование, однако, требует преодоления традиций организации в части недоверия менеджера к качествам исполнителя, наличия обоснованной программы деятельности руководства в этом направлении [4].

Потребности постоянно меняются, поэтому нельзя рассчитывать, что мотивация, которая сработала один раз, окажется эффективной и в дальнейшем. С развитием личности расширяются возможности, потребности в самовыражении. Таким образом, процесс мотивации путем удовлетворения потребностей бесконечен [5].

Итак, мотивация является одним из важных аспектов в управлении любой организацией. На примере компании АВТОДОМ уже становится понятно, насколько важен и нужен каждый сотрудник своей компании. Руководство организации делает всё для своих сотрудников, а взамен занимает лидирующие позиции на Российском автомобильном рынке.

#### Список литературы:

1. Грибов В. Д., Менеджмент, М, КНОРУСС, 2008—280.
2. Крячко К. С. Эффективная мотивация персонала [Текст] / К. С. Крячко // Экономическая наука и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). - Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 65-71.
3. Лукашевич В. В., Основы управления персоналом, М., КНОРУСС, 2007—232с
4. Минасян С. С. Мотивация персонала [Текст] / С. С. Минасян // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 401-403.
5. Филиппова Л. В. Мотивация трудовой деятельности персонала [Текст] / Л. В. Филиппова // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 201-203.
6. Шаповал Е. Б. Мотивация трудовой деятельности персонала [Текст] / Е. Б. Шаповал // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 479-481.

## ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЙОНЫ В ГЛОБАЛЬНЫХ СТОИМОСТНЫХ ЦЕПОЧКАХ: ВОЗМОЖНЫЕ ТОЧКИ РОСТА

*Михальцов Семен Александрович  
СПбГУ, г. Санкт-Петербург, аспирант*

Проблема регионального развития продолжает оставаться актуальной даже на фоне усложнения и дальнейшего переплетения сегодняшних мирохозяйственных связей. Глобализационные процессы совместно с углублением локальных рынков, усилением региональных взаимосвязей рождает понятие глокализации, доказывая, что роль регионов в современном мире не стоит недооценивать.

Сегодня в теориях экономического роста и развития можно выделить две основные парадигмы: первая из них базируется на изучении локальных систем производства, вторая актуализирует роль глобальных связей между экономическими агентами. Одним из центральных понятий региональной парадигмы является промышленный район А. Маршалла (Industrial District), уточненное позже итальянскими экономистами Дж. Беккатини, Ф. Альберти

и др. Основными условиями роста региона считаются местное взаимодействие предприятий и институтов наряду с уникальной промышленной атмосферой и социальной средой. Таким образом, производственные процессы управляются лишь внутренними силами региона, создание и распространение знаний и инноваций происходит преимущественно на локальном уровне. В этом случае внешний мир рассматривается как рынок с конкурентной борьбой, но не является предметом изучения представительной данной региональной теории.

Вторая парадигма концентрирует внимание на фрагментации производственного процесса в мировой экономике. Она исходит из посылки увеличения объемов международной торговли, в частности доли полуфабрикатов в экспортно-импортных операциях. Так, Р. Фенестра связывает дробление производства с появлением новых

потенциальных торговых возможностей, связанных с различными условиями и ценой труда, инфраструктурными и институциональными элементами [1, 213].

Г. Джерефи вводит понятие глобальной ценностной цепочки (Global Value Chain or GVC), являющейся базой данной теории. Под ней понимается последовательный ряд дискретных, но тем не менее взаимосвязанных действий в рамках разработки, производства и сбыта какого-либо продукта [2, 44]. Процесс создания добавленной стоимости продукта делится на отдельные этапы, которые обычно располагаются в целом ряде стран. Власть в рамках такой цепочки уже не рассматривается в привязке к региону, она непропорционально разделяется среди ее участников. Глобальные взаимосвязи экономических агентов становятся предметом детального анализа представителей данной парадигмы, в числе которых С. Арндт, Х. Кьерциковски, П. Дикен и др. исследователи. Условием экономического роста в этой связи является интернационализация производства и участие в глобальных стоимостных цепочках, при этом темп роста будет напрямую коррелировать с позицией экономической единицы в подобных системах и доступом к управлению процессами внутри цепи. Слабой стороной данной модели роста и одним из отличий от первой теории является отсутствие ана-

лиза институтов и неких социально-экономических особенностей регионов, в которых сосредоточены стадии создания добавленной стоимости.

Таким образом, в экономической литературе, совместно с исследованиями в социологии и экономической географии, наметилось два вектора теорий экономического роста. Один из них сосредотачивает внимание на регионах, в то время как второй через глобализацию подчеркивает важность глобальных взаимосвязей. Однако, на наш взгляд, данные парадигмы не являются взаимоисключающими, несмотря на их существенные различия. Напротив, мы попытались соединить две группы теорий и объяснить механизмы роста регионов, вовлеченных в глобальные ценностные цепочки.

Заметим, что цепи добавленных стоимостей существуют не только в мировом, но и в региональном масштабах. При этом последние оказываются непосредственным образом вовлечены в глобальные ценностные цепочки. Иными словами, промышленные районы становятся важными участниками международной фрагментации производства, и рассматриваются уже не локально, а глобально. На рисунке, представленном ниже, можно наглядно проследить место локальных ценностных цепочек (local value chains) в глобальном измерении.

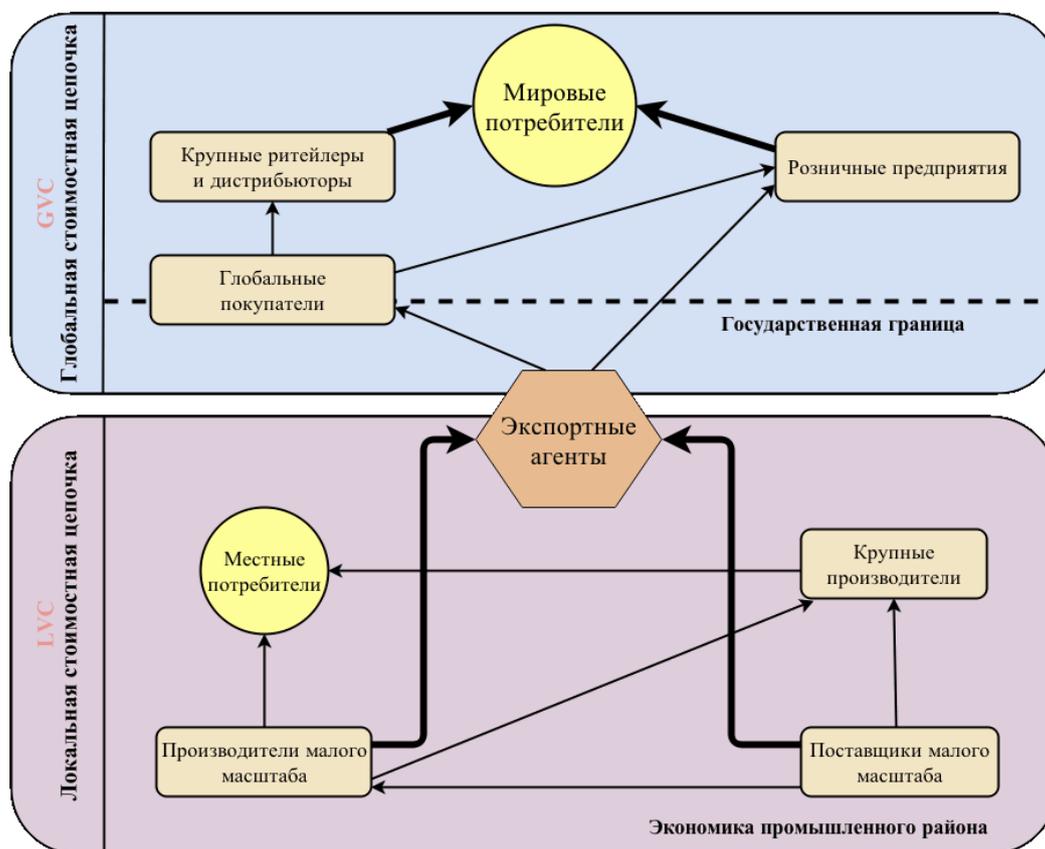


Рис. 1. Связь локальных и глобальных стоимостных цепочек

С момента включения промышленного района в глобальную стоимостную цепочку местные компании сталкиваются с целым рядом трудностей: давление иностранных конкурентов, в частности властных ТНК; необходимость в налаживании связей с международными партнерами; особенности экспортно-импортных операций и т.д. Тем не менее в данной статье мы акцентируем внимание на открывающихся перед индустриальным районом перспективах роста. Заметим кстати, что упомянутый Г. Джерефи во многих трудах подчеркивает значимость участия регионов в исследуемых цепях [3, 11].

В целом выделим два подхода в анализе возможностей роста промышленных районов – так называемые активная и пассивная интернационализация. Теперь подробнее опишем каждый из них. Первый подход в соответствии с названием обобщает совокупность активных действий со стороны местных региональных акторов, которые могут увеличить основные экономические показатели региона при вхождении в глобальные цепочки ценностей.



Рис. 2. Типовая структура промышленного района

Потенциал роста региона зависит от стратегий местных агентов, среди которых поставщики, производители, финансовые институты, представители власти, научное сообщество; кроме того, определяющее значение имеют тесные связи, а также деятельность институтов кооперации (торгово-промышленные палаты, торговые союзы, ассоциации и т.п.), возможность поглощения знаний и спилловера технологий, что в совокупности составляет внутренние силы промышленного района. Таким образом, модернизируя свою деятельность и углубляя интернационализацию, промышленный район изменяет свои позиции внутри глобальных цепочек ценностей.

Наиболее примитивным видом модернизации индустриального района становится модификация имеющегося производственного процесса с использованием новой технологии или организационной инновации (в зарубежной литературе встречается как *process upgrading*). В этом направлении интересен опыт бразильского промышленного района под названием Долина Синуш (Sinos Valley) в самом южном штате Бразилии Риу-Гранди-де-Сул, который специализируется на производстве обуви низкой и средней стоимости. В 1990 году обувная промышленность Бразилии находилась в кризисном состоянии, ее доля в мировом производстве обуви сократилась с 7,6% в 1985 до 4,5%; во многом это произошло вследствие резкого увеличения производства кожи и обуви в азиатских странах. В этот период район Долины Синуш принимает активные меры по укреплению своих позиций в глобальных цепочках ценностей. В частности, на производство были имплементированы станки гидроабразивной резки и некоторые другие технологические новинки на рынке, а также впервые в индустриальном районе используется система автоматизированного проектирования и производства (CAD/CAM). Подобная модификация производства позволила не только увеличить выпуск, но и сократить себестоимость продукции в среднем на 20%. Укрепление позиций промышленного района в глобальных цепочках (при его доли в экспорте обуви Бразилии более 80%) позволяет этой стране занимать 6 строчку топовых экспортеров обуви с мировой долей в 8%. Более подробно этот кейс разобран в работе Х. Шмитц [4, 107].

Кроме того, в рамках цепочек ценностей экономические агенты (в лице промышленных районов или отдельных фирм) имеют возможность модернизировать сам

продукт (*product upgrading*), при этом результатом такой модернизации является либо усовершенствованный продукт с большей ценностью, либо продукт, формирующий особую нишу на рынке. Так, компания Asustek (Тайвань) в 2006 г. удовлетворяет спрос на дешевые и простые в использовании персональные компьютеры и впервые (и для компании, и для мирового рынка в целом) начинает производить нетбуки. Здесь же можно отметить автоконцерн Toyota, с 1997 года серийно выпускающий гибридные автомобили Prius, что также спровоцировало появление нового рынка в тот период времени.

Более сложным комплексом действий для достижения экономического роста является функциональная модернизация или *functional upgrading*. Для нее характерно продвижение участника глобальной ценностной цепочки в сторону более выгодных видов деятельности с точки зрения добавленной стоимости. Классически в области капиталоемких товаров со сложной технологией наиболее «ценными» этапами в глобальных цепях являются проектирование, НИОКР, создание собственных брендов, контроль над ними и т.п. В трудоинтенсивных и менее технологичных отраслях экономические агенты получают максимальную добавленную стоимость в рамках продаж и дистрибуции, маркетинга, дизайн-мероприятий. Примером такой модификации может послужить мексиканский промышленный район Торреон по производству синих джинсов, который до 1995 года был классическим образцом макиладоры (промышленного предприятия сборочно-конвейерного характера), а позже разработал несколько линий собственных брендов с уникальным дизайном и собственными маркетинговыми решениями в продаже и рекламе.

Самым глубоким видом изменений в рамках активной интернационализации промышленного района является межотраслевая модернизация (*intersectoral upgrading*). Подобные изменения предполагают не только усиление позиций в текущей глобальной ценностной цепочке (чаще путем функциональной модернизации), но и проникновение в новые цепочки ценностей смежных отраслей промышленности. Ярким примером может послужить китайская компания Lenovo, которая с производства комплектующих для компьютеров вследствие движения вверх по глобальной цепочке ценностей сегодня имеет

свой собственный бренд и входит в мировой топ-5 производства компьютеров и периферии. Подробно опыт Lenovo описан в докладе Всемирного Банка в области электроники [5, 37]. Заметим, что помимо ноутбуков и другого компьютерного оборудования, Lenovo сегодня производит планшеты и смартфоны, а также собственное программное обеспечение.

Тем не менее, не всегда изменение положения промышленного района относительно других участников внутри цепочек ценностей происходит по инициативе и под управлением местных агентов. Формой пассивной интернационализации промышленных районов являются прямые иностранные инвестиции ТНК. К примеру, в итальянском медико-биологическом промышленном районе провинции Модена отмечается 2 периода крупных потоков капиталовложений со стороны ТНК – 1987-1988 гг. и 1994-1995 гг. В результате поглощения более 60% мест-

ных компаний, в промышленном районе сегодня представлены такие корпорации мирового уровня, как Gambro, B. Braun-Carex, Baxter, Fresenius. Итальянский промышленный район по производству спортивной одежды в Монтебеллуна в современное время представлен такими ТНК, как Rossignol, Lange, Nike, НТМ. Надо понимать, что поглощение местных компаний крупными транснациональными агентами не просто дает доступ на новые рынки и в новые глобальные ценностные цепочки; капвложения ТНК также открывают доступ к информации и знаниям, недоступным для локальных систем. Обмен технологическим и управленческим опытом между ТНК и промышленным районом, равно как и информацией о международных рынках и ноу-хау неизбежен.

В целом, все вышеописанные возможности для роста промышленных районов можно графически представить в следующей схеме.



Рис. 3. Интернационализация промышленного района в глобальных стоимостных цепочках

Глобализация модифицирует работу современных промышленных районов, вынуждая их стать частью все более объемных глобальных стоимостных цепочек. В процессе углубления интернационализации регионов, открываются возможности для изменения их позиций относительно других участников данных цепей. В зависимости от имеющихся эндогенных характеристик промышленного района, а также избранного вектора роста, регион может добиться увеличения экономических показателей и упрочнить свое положение на мировых рынках. Однако возникают следующие вопросы: каким образом распределяется власть внутри глобальных стоимостных цепочек? Кто осуществляет управление процессами создания добавленной стоимости в цепях – рыночные силы или конкретные участники-лидеры? Как промышленному району стать активным участником такого управления? Как мы видим, анализ векторов роста промышленных районов в глобальных стоимостных цепочках влечет за собой многие

проблемные вопросы, суть которых становится предметом других научных исследований.

#### Список литературы

1. Fenestra R. Advanced International Trade: Theory and Evidence.- Princeton: Princeton Univ. Press, 2003.- 496 p.
2. Gereffi G. Global Value Chains and International Competition // The Antitrust Bulletin.- 2011.- № 56, P. 37-56
3. Gereffi G. Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World // Review of the International Political Economy.- 2014.- №21, P. 9-37
4. Schmitz H. Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading.- London: Edward Elgar Pub, 2004.- 416 p.
5. Sturgeon T., Kawakami M. Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries?.- The World Bank Working Paper, 2010.- 53 p.

## АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Шитова Юлия Юрьевна**

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики  
Государственного университета «Дубна», г. Дубна

**Шитов Юрий Александрович**

Кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник  
Объединенного института ядерных исследований, г. Дубна

**Митрошин Антон Алексеевич**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления  
Государственного университета «Дубна», г. Дубна

### Введение

Необходимость оценки уровня развития и степени дифференциации административно-территориальных единиц определяется тем, что в последние годы в государственном и муниципальном управлении, всё в большей степени, применяется «программно-целевой подход» [1, с. 854], направленный на равномерно-устойчивое развитие страны, регионов и муниципальных образований.

В данной работе для определения различий в степени и темпах социально-экономического развития муниципальных образований применяется комбинированный подход рейтингового анализа, расчета конвергенции-ди-

вергенции, тренда индикаторов, пространственных корреляций исследуемых показателей с перекрестной проверкой результатов методами факторного и кластерного анализа. Применение указанных методик демонстрируется на основе официальной статистической информации Московской области (ежегодные сборники Мособлстата) [2].

### 1. Исходные данные

**Входными данными** для анализа являлись 25 социально-экономических показателей деятельности 39 муниципальных образований за исследуемый период с 2001-2011 гг. (табл. 1). Такой же подход использовался нами ранее для исследования более короткого периода [3].

Таблица 1

Исходные данные для анализа

| Показатели   | П           | З | Г          | Показатели   | П            | З | Г         |
|--|-------------|---|------------|--|--------------|---|-----------|
| <b>Финансы (на одного работника)</b>                   |             |   | <b>I</b>   | <b>Демография</b>  |              |   | <b>IV</b> |
| 1) Сальдированный финансовый результат организаций     | FinRes      | + |            | 13) Рождаемость на 1000 населения  | Birth        | + |           |
| 2) Внеоборотные активы на конец года                   | ExtActiv    | + |            | 14) Смертность на 1000 населения   | DeathAll     | - |           |
| 3) Кредиторская задолженность                          | Credit      | - |            | 15) Детская смертность на 1000 родившихся  | DeathChild   | - |           |
| 4) Дебиторская задолженность                           | Debit       | + |            | 16) Доля пенсионеров   | PensRatio    | - |           |
| <b>Инвестиции (на душу населения)</b>                  |             |   | <b>II</b>  | <b>Экология (на душу населения)</b>  |              |   | <b>V</b>  |
| 5) Объем инвестиций в основной капитал                 | Investment  | + |            | 17) Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу                                       | Polution     | - |           |
| 6) Оборот организаций с участием иностранного капитала | ForComp     | + |            | 18) Объем пресной воды   | Water        | + |           |
| <b>Индустрия и услуги</b>                              |             |   |            | 19) Объем загрязненных сточных вод   | Canalization | - |           |
|  |             |   |            | <b>Социальная сфера</b>  |              |   |           |
| 7) Объем промышленной продукции на одного работника    | GDP         | + |            | 20) Мощность мед. учреждений (посещ. в смену на 10 тыс. нас-ния)                   | Hospitals    | + |           |
| 8) Оборот розничной торговли на душу населения         | Trade       | + |            | 21) Обеспеченность мед. кадрами (на 10 тыс. населе-ния)                            | Medics       | + |           |
| 9) Объем реализации платных услуг на душу населения    | Sevice      | + |            | 22) Обеспеченность учителями в общеобр. школах (кол-во учеников на одного учителя) | Teachers     | + |           |
| <b>Сельское хозяйство</b>                              |             |   |            | 23) Число учащихся сред-них и высших учебных за-ведений на душу населения          | Students     | + |           |
| 10) Уровень рентабельности с/х предприятий (%)         | Agriculture | + |            | <b>ЖКХ (на душу населения)</b>   |              |   |           |
| <b>Доходы населения</b>                                |             |   | <b>III</b> | 24) Отпуск тепловой энер-гии (Гкал/чел)  | Energy       | + |           |
| 11) Среднемесячная заработная плата                    | Salary      | + |            | 25) Отпуск воды (куб.м./чел)   | Water2People | + |           |
| 12) Среднемесячная пенсия                              | Pension     | + |            |  |              |   |           |

З - знак, Г - группа, П - переменная

### 3. Рейтинговый анализ

Простейшей методикой сравнительного анализа является **ранжирование**, при котором районы сортируются по интегральному показателю с последующим выделением нескольких групп (обычно 3-5) с близкими величинами рейтинга (высокое, повышенное, среднее, пониженное, низкое развитие). Проблемы данного подхода являются: 1) *грубость интегрального показателя, не чувствительного к тонким деталям структуры показателей отдельных районов*; 2) *сложность анализа динамики процесса*; 3) *проблемы территориальной расположенности*; 4) *субъективизм в выборе количества групп и их границ*. Поэтому одной из задач настоящей работы стало предложение других методик анализа, свободных от указанных проблем.

### 4. Анализ конвергенции-дивергенции параметров

Для учета специфики районов, которые могут быть индустриальными, спальными, сельскохозяйственными, применялся **групповой анализ**, в котором исходное множество данных разбивается на  $N_{ГР}$  групп по  $J_{ГР}$  близким по профилю показателей в группе. В нашем случае данные были разбиты на *пять групп*, сформированных по категориям финансовые ресурсы (I); результативность функционирования экономики (II); доходы населения (III); демография (IV); экология и социальная сфера (V), анализ которых проводился с помощью оценки конвергенции-дивергенции (сближение-расхождение) параметров во временной динамике. Для оценки конвергенции/дивергенции использовался интегральный показатель дифференциации:

$$\Delta_Y = \frac{\sqrt{D(I_{ГР}^Y)} \cdot 100\%}{I_{ГР}^Y}, \quad Y = 2001, \dots, 2011, \quad (2)$$

где  $D(I_{ГР}^Y)$  и  $I_{ГР}^Y$  – дисперсия и среднее группового индикатора за год  $Y$ .

Результаты расчета дифференциации показателей представлены на **рис. 1**. Из него видно, что наименьший разброс и наибольшая стабильность (~0.35) характерны для индикатора экологии и социальной сферы (V группа). Входящие в него показатели обладают большой инерцией, слабо изменяясь во времени. Такая же стабильность, начиная с 2002 года, характерна и для доходов населения (III группа), хотя уровень дифференциации держится на высоком уровне (~0.55). Причиной этого является радиальная (по отношению к Москве) дифференциация доходов в районах Подмосковья [4]. Индикаторы финансовых ресурсов (I группа) и демографии (IV группа) демонстрируют конвергенцию, хотя для последнего характерны сильные колебания от года к году. Большой разброс колебания также характерен для экономических результатов (II-ая группа), демонстрирующих дивергенцию, так же как и интегральный показатель (от 0.4 до 0.6). Отметим, что на графике заметен эффект кризиса 2008 года, выражающийся в резкой конвергенции индикаторов финансовых ресурсов (наиболее сильно), экономических результатов и интегрального показателя. Резкий обвал инвестиций и экономических результатов в 2008 привел к снижению дифференциации показателей.



Рис. 1. Дифференциация индикаторов КЖН по районам Подмосковья в 2001-2011 гг.

Таким образом, данная методика представляет собой еще один вариант оценки социально-экономической дифференциации внутри региона, и является актуальной для экономики.

### 5. Динамический анализ

*Анализ динамики КЖН районов* Подмосковья осуществлялся с помощью **трендовой методики**. В показатели  $S_j^Y$  каждого  $j$ -того района за 2001-2011 гг., рассчитанные по формуле (1) вписывался тренд:

$$S_j^T = A_j \times Y + B_j, \quad J = 1, \dots, 39; \quad Y = 2001, \dots, 2011. \quad (3)$$

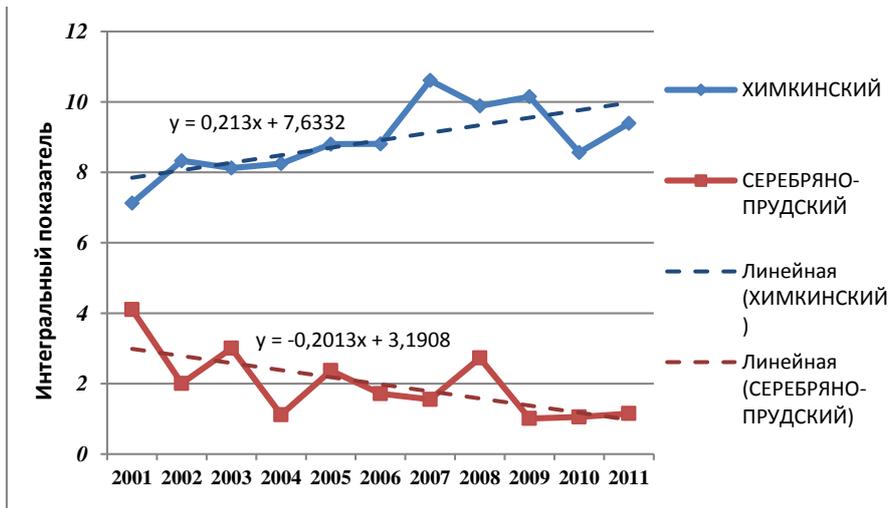


Рис. 2. Примеры положительного и отрицательного трендов индикаторов КЖН за 2001-2011 гг.

Наиболее информативным показателем является коэффициент наклона тренда (или эластичность интегрального рейтинга по времени)  $A_j$ . Чем выше этот показатель, тем лучшую динамику социально-экономического развития демонстрирует район, и наоборот (рис. 2). В этой связи хорошее представление об уровне и динамике развития района дает двухмерный график зависимости коэффициента тренда ИПКЖ  $A_j$  от его среднего значения за весь период  $\bar{S}_j$ , показанный на рис. 3. Все множество районов разбивается на 4 квадранта, образованных нулевой горизонтальной линией смены знака тренда и вертикальной линией, проведенной через среднее значение рейтинга по всем районам (~4). В верхней полуплоскости

находятся 18 районов, или 46% от общего их числа (квадранты I и II), которые характеризуются положительной динамикой ИПКЖ. Рейтинг еще 3 районов (Пушкинский, Ступинский, Домодедовский) остается постоянным (близкий к нулю тренд). Остальные 18 районов (46%), расположенные в нижней полуплоскости, характеризуются отрицательной динамикой ИПКЖ, причем наибольшую тревогу вызывают 8 районов III квадранта (Зарайский, Можайский, Шаховской, Шатурский, Лотошинский, Луховицкий, Павлово-Посадский и Серебряно-Прудский), имеющие вдобавок низкий средний интегральный рейтинг. Тем самым, трендовая методика позволяет анализировать динамику показателей с целью выделения проблемных и успешных районов.

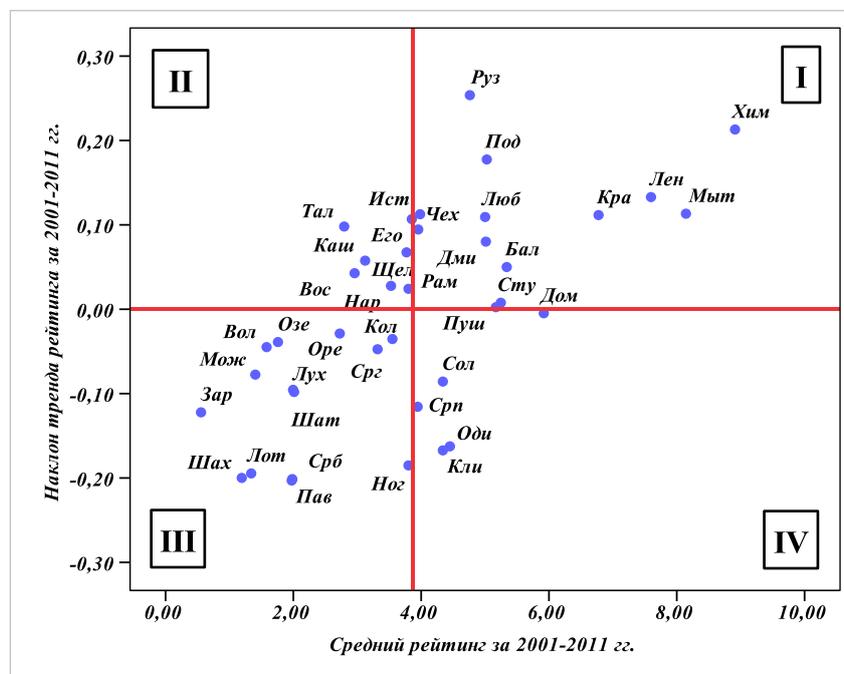


Рис. 3. Зависимость тренда ИПКЖ  $A_j$  из формулы (5) от среднего значения.

### 6. Пространственный анализ

Поскольку московский регион является явно выраженной моноцентрической агломерацией, социально-экономические показатели имеют зависимость относительно **территориальной расположенности** районов в области. Данный факт подтверждается как качественно ГИС-

инструментарием, при отображении цветом группы регионов согласно рейтингу, так и количественно, исследуя корреляцию для интегрального показателя с расстоянием от района до столицы (рис. 4)

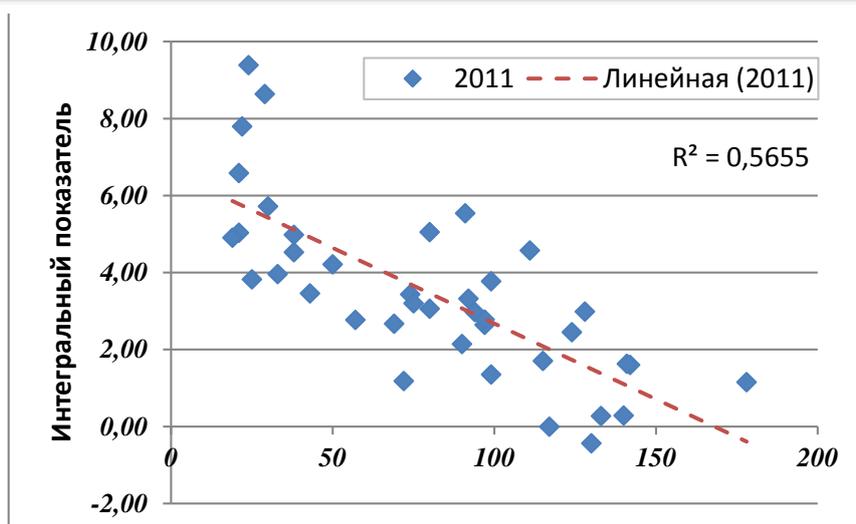


Рис. 4. Радиальная зависимость ИПКЖ (2011).

В контексте данной работы интересно исследовать *пространственную радиальную дифференциацию районов в динамике*, оценив корреляционную связь между расстоянием от  $J$ -того района до Москвы  $R_j$  и его интегральным показателем  $S_j^Y$ :

$$S_Y^R = C_Y \times R + D_Y \quad Y = 2001, \dots, 2011. \quad (4)$$

Интерес представляет коэффициент  $C$  эластичности интегрального районного рейтинга по расстоянию  $R$  в динамике (рис. 5). Анализ показывает, чем дальше расположен район от центра, тем хуже интегральный показатель и темпы его прироста.

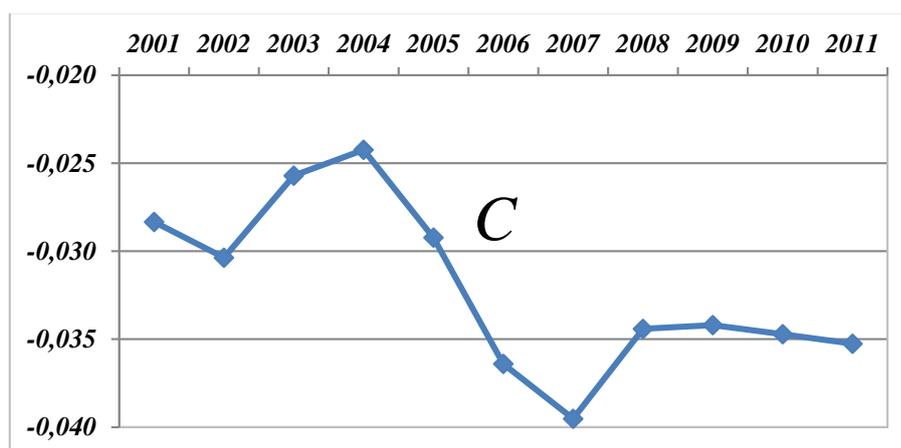


Рис. 5. Временная динамика коэффициента эластичности  $C$  (4)

### Заключение

Факторный и кластерный анализ позволяют *строго математическим способом* (лишенным субъективизма) провести проверку результатов полученных в рамках рейтингового и пространственного подходов [5-6]. В целом, результаты исследований, полученные разными методиками, хорошо согласуются между собой. Совместное использование всех перечисленных методов повышает надежность исследования социально-экономической дифференциации территорий в региональных системах, что позволяет говорить о содержательности и достоверности результатов.

### Литература

1. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Реформы и регионы: Системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. — М: ЛЕ-НАНД, 2012. — 1024 с.
2. Социально-экономическое положение муниципальных образований Московской области: статистические сборники. М.: Мособлстат, 2001-2011.
3. Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А., Митрошин А.А. Сравнительный анализ социально-экономического положения районов Московской области. // Региональная экономика: теория и практика. — М.: Издательский дом «Финансы и кредит». — 2011. — №43 (226). — Р. 2-9.
4. Шитова Ю.Ю. Исследование дифференциации заработной платы в Московской области // Экономическая наука современной России. — 2005. — №3. — С.102-109.
5. Митрошин А.А., Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А. Факторный анализ социально-экономических показателей Московской области. // Перспективы науки. — Тамбов: ТМБпринт. — 2011. — №10 (25). — С. 166-176.
6. Mitroshin A.A., Shitova Yu.Yu., Shitov Yu.A. Cluster analysis of districts of Moscow region. // Перспективы науки. — Тамбов: Издательский дом «ТМБпринт». — 2012. — № 5(32). — С. 134-140

## ВНУТРЕННИЙ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

*к.э.н., старший преподаватель кафедры информационных технологий  
Морунов Виталий Викторович  
Ленинградского филиала ФГБОУ КНИТУ-КАИ, г. Бузульма*

Со вступлением в законную силу Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее - Федеральный закон N 402-ФЗ) понятие «внутренний контроль» получило нормативно закреплённое определение. Так, в соответствии с п.1 статьи 19 Федерального закона N 402-ФЗ, которая так и называется «Внутренний контроль», - экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Согласно п.2 статьи 19 Федерального закона N 402-ФЗ - экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя). То есть, все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а если бухгалтерская (финансовая) отчетность организации подлежит обязательному аудиту, то она обязана проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [14].

В соответствии с п. 16 Плана Министерства финансов Российской Федерации на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (утвержденному Приказом Минфина России от 30.11.2011 N 440), Минфин России должен был разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности сразу после принятия Федерального закона N 402-ФЗ [15].

Внутренний контроль способствует объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивает ее бесперебойное функционирование [7]. В работах А.Н. Козырина, Э.А. Вознесенского, В.А. Ерофеевой, М.В. Мельник, Р. Адамса, Дж. Робертсона и других авторов достаточно рассмотрены теоретические и практические организации контроля. Зарубежные авторы Р. Адамс и Дж. Робертсон занимают единую позицию в вопросе о том, что систему внутреннего контроля организует руководство организации для того, чтобы осуществлять её деятельность максимально упорядоченно и достаточно эффективно, обеспечивать соблюдение политики руководства, сохранность имущества, достигать качественного документирования операций [1]. При этом Дж. Робертсон подчеркивает, что система внутреннего контроля должна служить всей организации в целом, а не отдельным лицам [17].

Применительно к данным утверждениям верно мнение о том, что контроль - это функция управления. Впервые функции управления выделил Анри Файоль (1841-1925гг.). Согласно теории менеджмента в настоящее время учет и контроль относят к функциям управления. О контроле Э.А. Вознесенский писал: "Контроль представ-

ляет собой одну из основных функций органов руководства и управления хозяйственным и культурным строительством, состоящую в систематической проверке объектов контроля" [3]. Таким образом, осуществляя любую управленческую деятельность, невозможно избежать контроля полученного результата, а также самих управленческих решений. Актуальным в современном понимании является мнение А.Н. Козырина, что контроль в широком смысле ответствен за «сохранность предприятия» [5]. Необходимо обратить внимание и на точку зрения автора М.В. Мельник, согласно которой контроль призван соблюдать требования законодательства, норм и правил, установленных государством и руководством, участниками финансовых, денежных, кредитных, валютных операций и т.д. [10].

Исходя из вышеописанного, можно сделать закономерный вывод, что контроль - это функция управления, охватывающая всю финансово-хозяйственную деятельность организации в соответствии с нормами законодательства.

На практике у компаний возникает большое количество вопросов о методике организации и осуществления внутреннего контроля бухучета. На ряд таких вопросов получен ответ в Письме Минфина России от 25.12.2013 N 07-04-15/57289, к которому прилагается информационный документ N ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности". Согласно Письму Минфина внутренний контроль - это процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает: 1) эффективность и результативность своей деятельности, в т.ч. достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов; 2) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности; 3) соблюдение применимого законодательства, в т.ч. при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Внутренний контроль должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской и иной отчетности. Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена: 1) изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств вне сферы влияния руководства компании; 2) превышением должностных полномочий руководством или иным персоналом организации, включая сговор персонала; 3) возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухучета, в т.ч. составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Основными элементами внутреннего контроля организации являются: контрольная среда, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникация, оценка внутреннего контроля.

Термин "система внутреннего контроля" норма-

тивно закреплён как в отечественных, так и в международных аудиторских стандартах: в Международных стандартах аудита - МСА 400 "Оценка рисков и внутренний контроль" [20] - под ним подразумевается совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В соответствии с Глоссарием терминов стандартов аудиторской деятельности - система внутреннего контроля представляет собой "процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций, а также соответствия деятельности действующим нормативным правовым актам" [4].

В соответствии с российским Федеральным правилом (стандартом) аудита N 8 "Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности" система внутреннего контроля включает элементы: 1) контрольная среда; 2) процесс оценки рисков аудируемым лицом; 3) информационные системы, связанные с целями подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности; 4) контрольные действия; 5) мониторинг средств контроля.

Практические и теоретические результаты формирования и функционирования внутреннего контроля в организациях, активный интерес к нему в сфере налогового администрирования привели к расширению его предметной области до налоговой функции. Внутренний налоговый контроль служит одним из инструментов снижения риска ошибок при расчете налоговых обязательств, а также излишних расходов в виде штрафных санкций и пеней за нарушения норм налогового законодательства.

В соответствии с п. 1 ст. 82 «Общие положения о налоговом контроле» Главы 14 «Налоговый контроль» Части 1 Налогового кодекса РФ - налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ.

Мировая практика налогового администрирования основывается на более широком подходе к налоговому контролю, не ограниченном только государственным уровнем (макроуровень). Важной составляющей системы налогового контроля является налоговый контроль на микроуровне (внутри организации). Эффективное взаимодействие этих двух уровней осуществляется через систему горизонтального мониторинга, которая предусматривает расширенное информационное взаимодействие государственных органов с налогоплательщиками, добровольное раскрытие информации налоговому органу, предварительное согласование правил сложных сделок, что снижает для обеих сторон бремя и издержки последующего налогового контроля и способствует достижению взаимного доверия, понимания и прозрачности. На наш взгляд, внутренний налоговый контроль является составной частью системы внутреннего контроля в организации. В итоге осуществления мер внутреннего налогового контроля происходит не только обеспечение выполнения

норм налогового законодательства, но и выявление резервов снижения налоговых платежей и минимизация налоговых рисков.

По мнению некоторых специалистов внутренний налоговый контроль можно классифицировать как "инициативный и предупредительный", но основная его цель, по нашему мнению, - это минимизация налоговых рисков. На основе этого можно выделить задачи внутреннего налогового контроля: 1) идентификация и документирование рисков и покрывающего их контроля по налоговой функции; 2) проведение регулярного и системного анализа влияния изменений внешней и внутренней среды; 3) постоянная актуализация, тестирование и сертификация контрольных процедур; 4) регулярный мониторинг замечаний и статуса мероприятий по их устранению.

Практические навыки и изучение нормативно-правовой базы, регулирующей осуществление внутреннего налогового контроля в РФ позволяют выделить основные проблемы в его организации:

- отсутствие законодательных и нормативных актов в РФ, регулирующих проведение внутреннего налогового контроля;
- постоянные изменения законодательства о налогах и сборах РФ;
- практически полное отсутствие каких-либо рекомендаций исполнительных органов власти по организации внутреннего налогового контроля, описывающих принципы и методы организации внутреннего налогового контроля;
- практически полное отсутствие в учебной и научной литературе РФ каких-либо направлений, школ, течений, описывающих возможные модели организации внутреннего налогового контроля.
- Результатом внедрения и функционирования функций внутреннего налогового контроля в организации будет являться контроль над:
- формированием налогооблагаемой базы при исчислении налоговых обязательств;
- своевременностью и полнотой исполнения налоговых обязательств и применения льгот;
- своевременным внедрением и соблюдением требований законодательства о налогах и сборах РФ;
- формированием цены и существенных условий договоров (ст. 432 ГК РФ), заключаемых хозяйствующими субъектами (организациями, предпринимателями, физическими лицами, государственными органами).

В заключении можно сделать закономерный вывод, что основной целью функции внутреннего налогового контроля организации является совмещение соблюдения законодательства о налогах и сборах РФ с законной оптимизацией налогообложения.

#### Список литературы:

1. Адамс Р. Основы аудита / Пер. с англ.; под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. 589 с.
2. Ассоциация аудита и контроля информационных систем [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.isgr.ru>.
3. Вознесенский Э.А. Внутрихозяйственный контроль на предприятиях. М.: Знание, 1967. 298 с.
4. Глоссарий терминов стандартов аудиторской деятельности (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 29 мая 2008 г., протокол N 66) [Электронный ресурс]. Режим доступа:

- <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2008/07/glossary.doc>.
5. Ерофеева В.А. Учет и контроль использования ресурсов в объединении. Л.: ЛГУ, 1987. 174 с.
  6. Козырин А.Н. Финансовый контроль // Финансовое право / Под ред. проф. О.Н. Горбуновой. М.: Юристъ, 1996. 310 с.
  7. Корнеева Т.А. Информационное обеспечение управленческого контроля // Экономические науки. 2006. N 16. С. 75 - 82.
  8. Кочергина Т. Е. Мировая экономика: Учебник / Т. Е. Кочергина. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. - 224 с.
  9. Маняева В.А. Учет и контроль в системе управления хозяйствующего субъекта // Экономические науки. 2009. N 50. С. 311 - 313.
  10. Мельник М.В., Звездин А.Л., Пантелеев А.С. Ревизия и контроль: Учеб. пособие. М.: ФБК-ПРЕСС, 2003. 520 с.
  11. Моруннов В.В. О внутреннем контроле как основе обеспечения экономической безопасности в организации // Сборник публикаций Научно-информационного центра "Знание": "наука как основа возрождения общества и экономики": сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). - Д.: научно-информационный центр "Знание", 2014. - 104 с. - с. 31-34
  12. Моруннов В.В. О документах, концептуально регулирующих в организации внутренний контроль, основанный на риске // Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, истории, культурологии, языкознании, природопользовании, растениеводстве, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, градостроительстве, 30-31 июля 2014 года, г. Санкт-Петербург. - СПб.: Изд-во "КультИнформПресс", 2014. - 196 с. - с.99-100
  13. Моруннов В.В. Теория экономической безопасности государства: налоговый аспект / В.В. Моруннов, Л.В. Барт; под науч.ред. А.Р. Сафиуллина. - Ульяновск: УлГТУ, 2013. - 110с.
  14. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ.
  15. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности: (утв. Приказом Минфина России от 30.11.2011 N 440.)
  16. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь – М.: ИНФРА-М, 2006.
  17. Робертсон Дж. Аудит / Пер. с англ. М.: Контакт, 1993. 495 с.
  18. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. - М.: Издательство "Экзамен", 2005. - 768 с.
  19. Щербакова Е.П. Методологические аспекты организации и функционирования внутреннего аудита в коммерческих организациях. Ростов-на-Дону: ООО "АзовПечать", 2011.
  20. International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ifac.org>.

## РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Нечаев Сергей Юрьевич*

*аспирант, кафедра мировой экономики,*

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова», г. Москва*

С каждым годом увеличивается влияние транснациональных корпораций на национальные экономики отдельных стран и мировую экономику в целом. Транснациональные компании стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве.

Транснациональные корпорации (ТНК) — компании, владеющие производственными подразделениями в нескольких странах.

ТНК контролируют около половины мирового промышленного производства, а также более 60% международной торговли (причем половина этой торговли осуществляется между самими ТНК, то есть она происходит не по рыночным ценам, а по так называемым трансфертным ценам, которые значительно ниже рыночного ценообразования). 500 наиболее крупных ТНК реализует 80% всей произведенной продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения. ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау. Количество занятых на этих предприятиях по всему миру достигло 77 млн. человек. Таким образом, каждый десятый занятый в мире (за исключением сферы сельского хозяйства) является работником ТНК. Ежегодно журнал Fortune составляет список крупнейших транснациональных организаций.

Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (специализируются на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% — в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Всего в мире к концу 90-х гг. функционировало около 60 тысяч международных компаний. За последние несколько десятилетий их количество увеличилось более чем в 5 раз [2]. Основная часть транснациональных корпораций расположена в США (по состоянию на 07.07.14г. — лидер по количеству ТНК: 128 компаний), странах ЕС, Японии и Китае. Россия расширила свое присутствие в рейтинге Fortune Global 500 за 2014 год до 8 компаний: Gazprom (17), Lukoil (43), Rosneft Oil (46), Sberbank (186), Sistema (339), VTB Bank(443), Surgutneftegas (472), Russian Grids (498) [3].

Многие транснациональные корпорации достаточно велики и обладают монопольной властью. Некоторые из них по объему оборота превосходят целые страны, а руководители таких фирм зачастую ведут дела непосредственно с главами государств.

Транснациональные корпорации вносят большой вклад, как в экономику принимающей страны, так и в ми-

ровое хозяйство в целом. В целом ТНК способствуют оптимальному распределению всех видов ресурсов; размещению и развитию мирового производства; распространению новых технологий; усилению конкуренции и расширению международного сотрудничества [6].

Для принимающей страны можно выделить следующие выгоды:

- получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд);
- стимулирование развития национальной экономики, ускорение экономического роста и развития;
- получение налогов от деятельности ТНК.

Являясь крупнейшими мировыми инвесторами, транснациональные компании постоянно наращивают производственные мощности, создают новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства, а значит, мировой экономики в целом. Особое значение ТНК имеют для экономики новых индустриальных и развивающихся стран.

Помимо перечисленных эффектов международные корпорации оказывают и отрицательное воздействие на экономику. Среди наиболее значимых факторов негативного влияния следует отметить:

- вторжение в сферы деятельности, которые традиционно считались областью государственных интересов, из-за чего возникает противодействие реализации экономической политики стран, в которых функционируют ТНК;
- способность обойти национальные законодательства налогообложения, в результате чего государственные и местные бюджеты недополучают часть средств;
- установление высоких цен, условий и ущемление интересов принимающих стран;
- эксплуатация природных и трудовых ресурсов соответствующей страны.

Возможные угрозы для принимающей страны: представители принимающих стран не допускаются к участию в НИОКР; установление внешнего контроля со стороны ТНК; манипулирование ценами с целью ухода от налогов со стороны ТНК.

Существуют риски и для стран, вывозящим капитал: риск конфискации инвестиций и законодательство отдельных государств в области иностранных инвестиций

(отраслевые ограничения и особые условия инвестиционной деятельности).

Транснациональные корпорации подрывают позиции местных монополий и повышают степень конкурентоспособности национальных рынков. Осуществляя прямые зарубежные инвестиции, транснациональные корпорации перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их недостаток, транснациональные корпорации способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире. Мировое сообщество получает заметную выгоду от более эффективного размещения ресурсов, перемещая из страны в страну квалифицированную рабочую силу, капитал и технологии.

Компании с международным характером становятся во многом независимыми от развития конъюнктуры в отдельных странах, а успехи транснациональных корпораций мало помогают национальной экономике. Отличительной чертой мировой экономики, в условиях увеличивающегося влияния ТНК, является яркий контраст между благополучием крупнейших компаний и серьезными трудностями хозяйства страны присутствия в целом.

Новое экономическое устройство порождает соответствующие ему надгосударственные политические институты и международные организации. Влияние государств сокращается и власть переходит в руки транснациональных корпораций и контролируемых ими международных институтов.

#### Список литературы:

1. Гордеев В. В. Мировая экономика и проблемы глобализации: учеб. пособие / В. В. Гордеев. — М.: Высш. шк., 2010. — с.407
2. Градобитова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учебное пособие. 2006. — с.284
3. Журнал Global Fortune 500. <http://fortune.com/fortune500/>
4. Королева И.С. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М.: Экономист, 2007. 138 с.
5. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения. 2010. С. 31-56.
6. Лучко М.Л. Лекции. МГУ, экономический факультет. 2013.

## СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

*Никитенкова Ольга Викторовна*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Смоленский государственный университет» г. Смоленск*

Любая наука, в частности наука о формировании и использовании кадрового потенциала, должна базироваться исключительно на системном анализе поставленной проблемы с учетом влияния факторов внешней среды. Это обусловлено тем, что экономическая система обладает целостностью, которая подразумевает наличие организационной структуры со сложными многоуровневыми связями технологического и социального характера как

внутри, так и вне нее. В свою очередь наличие такой системы предопределено целью, которая является единой для всех структурных элементов данной системы. Причем достигнуть ее можно только при целенаправленном, слаженном взаимодействии всех подсистем. Основная цель формирования и использования кадрового потенциала сельскохозяйственной отрасли заключается в выработке адекватной системы управления, позволяющей достичь

максимальной эффективности в деятельности предприятий АПК. Материализовать данную цель, можно лишь изучив систему показателей, характеризующих весь спектр отношений, возникающих в данной области. Проблема эффективного использования кадрового потенциала всегда была и остается одной из главных. Для исследования данной проблемы необходимо использовать совокупность показателей, которые, в свою очередь, должны охарактеризовать тенденции развития отрасли в динамике: выявить ошибки и негативные направления в развитии. Показатели – это качественно-количественные характеристики. Обычно из множества показателей, которые могут быть познаны и измерены, наибольший интерес представляют те, которые наиболее существенны, то есть раскрывающие качественное состояние отрасли, дающие ответы на злободневные вопросы, несущие огромное значение для организации и управления деятельностью предприятий, имеющие прикладной характер.

Исчерпывающий перечень показателей формирования и использования кадров, приводит В.И. Еремин, который, представил их форме структурно-логической схемы. Она носит иерархический характер, что связано с раскрытием сущности экономических категорий в системе, среди которых наибольший интерес представляет категория социально-экономической эффективности использования кадров в сельском хозяйстве [1, с.78]. Сущность данной схемы заключается в следующих моментах:

1. Вся система расчленена на 12 подсистем, которые находятся в соподчиненном состоянии, что обеспечивает их целостность;
2. Каждый уровень системы подставляет собой относительно обособленную подсистему, которая обладает собственной целью и мотивацией;
3. Управление кадрами заключается в оптимизации стратегии занятости и оценке эффективности альтернатив, что связано с множеством способов достижения цели;
4. Имеют место противоречия при формировании и использовании кадров на каждом уровне управления ими.

Система показателей формирования и использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве:

- 1 подсистема – Демография. Население: число родившихся и умерших, прирост населения, миграция, эмиграция, иммиграция, прогноз численности населения;
- 2 подсистема – Состав населения. Моложе трудоспособного возраста, в трудоспособном возрасте, старше трудоспособного возраста;
- 3 подсистема – Трудовые ресурсы. Состав: моложе, старше, в трудоспособном возрасте. Структура: пол, возраст, семейное положение, грамотность, образование, подвижность;
- 4 подсистема – Воспроизводство трудовых ресурсов. Здоровье, заболеваемость, смертность (коэффициенты рождаемости, смертности), прогноз численности трудовых ресурсов, продолжительность жизни;

5 подсистема – Уровень и качество жизни. Номинальные и реальные денежные доходы и их формирование, коэффициент концентрации доходов, стоимость потребительской корзины, прожиточный минимум, прожиточный уровень, качество жизни;

6 подсистема – Рынок труда. Спрос и предложение труда, цена труда, коэффициент занятости и уровень безработицы, дискриминация и эксплуатация, конкуренция;

7 подсистема – Использование трудовых ресурсов. Производительность труда, трудоемкость, отработано времени, коэффициенты использования рабочего времени, прибытия, выбытия, прироста трудовых ресурсов, текучести кадров, трудоустроенности;

8 подсистема – Производительность труда. Факторы: природные, климатические, технические, технологические, организационные, экономические, интенсификации отрасли, НТП, укрепление материально-технической базы, специализация и кооперирование, нормирование и организация труда, материальное и моральное стимулирование, условия и охрана труда, квалификация работников, подготовка и переподготовка;

9 подсистема – Потребность в трудовых ресурсах. Потребность в продуктах питания, объем производства сельскохозяйственной продукции, трудоемкость сельскохозяйственной продукции, нормативный фонд рабочего времени в год, численность работников;

10 подсистема – Стратегия занятости трудовых ресурсов. Наличие, спрос, предложение, подготовка, переподготовка работников;

11 подсистема – Мотивация и стимулирование труда работников. Психология, мотивация и стимулирование труда работников, государственная поддержка, инфраструктура села;

12 подсистема – Инфраструктура села. Жилье, школы, детские дошкольные учреждения, клубы, библиотеки, столовые, магазины, больницы и поликлиники, спортивные сооружения, водопровод, газ, канализация, радио и телевидение, транспорт, бытовое обслуживание.

Но данная система, при всей своей идеальности, за счет объемности и загруженности показателями очень сложна для восприятия. Поэтому наибольший интерес в АПК представляет совокупность показателей, характеризующих эффективность формирования и использования кадрового потенциала данной отрасли, приведенная в виде блок-схемы Н.К. Долгушкиным [2, с.210].

Ее можно представить в несколько переработанном виде, то есть в форме таблицы, что делает ее более доступной для понимания (см. табл. 1).

Таблица 1

Система показателей оценки кадрового потенциала

| Показатели 1-го порядка       |  |   |   |      |               |
|-------------------------------|--|---|---|------|---------------|
| 1                             | 2  | 3 | 4 | 5    | 6             |
| <b>Обеспеченность кадрами</b> |  |   |   |      |               |
| 1.                            | Численность работников                           |   |   |      |               |
| 2.                            | Коэффициент обеспеченности кадрами               |   |   | 2.1. | управления    |
|                               |  |   |   | 2.2. | специалистов  |
|                               |  |   |   | 2.3. | по профессиям |
| 3.                            | Коэффициент укомплектованности по специальностям |   |   |      |               |

|  |                          |      |                             |    |                                  |
|--|--------------------------|------|-----------------------------|----|----------------------------------|
| 4. Дополнительная потребность в кадрах |                          |      |                             |    |                                  |
| <b>Показатели 2-го порядка</b>         |                          |      |                             |    |                                  |
| <b>Качественный состав</b>             |                          |      |                             |    |                                  |
| 1.                                     | Коэффициент насыщенности | 1.1. | Специалистами               | а) | Общий уровень насыщенности       |
|  |                          |      |                             | б) | Специальный уровень насыщенности |
|  |                          |      |                             | в) | Частный уровень насыщенности     |
|  |                          | 1.2. | Квалифицированными рабочими |    |                                  |

*Продолжение таблицы 1*

| 1  | 2                                | 3    | 4                                    | 5    | 6                            |
|----|----------------------------------|------|--------------------------------------|------|------------------------------|
| 2. | Повышение квалификации           | 2.1. | Коэффициент повышения квалификации   | а)   | руководителей                |
|    |                                  |      |                                      | б)   | специалистов                 |
|    |                                  |      |                                      | в)   | работников массовых проф.    |
|    |                                  | 2.2. | Периодичность повышения квалификации | г)   | руководителей                |
|    |                                  |      |                                      | д)   | специалистов                 |
|    |                                  |      |                                      | е)   | работников массовых проф.    |
| 3. | Средний аттестационный балл      |      |                                      | 3.1. | руководителей                |
|    |                                  |      |                                      | 3.2. | специалистов                 |
|    |                                  |      |                                      | 3.3. | работников массовых проф.    |
| 4. | Удельный вес в общей численности |      |                                      | 4.1. | мужчин и женщин              |
|    |                                  |      |                                      | 4.2. | работников со стажем > 5 лет |
|    |                                  |      |                                      | 4.3. | молодежи и лиц пенс. возр.   |
| 5. | Уровень образования              |      |                                      | 5.1. | без образования              |
|    |                                  |      |                                      | 5.2. | среднее специальное          |
|    |                                  |      |                                      | 5.3. | высшее                       |

**Показатели 3-го порядка**

|                        |   |  |  |      |                      |
|------------------------|---|--|--|------|----------------------|
| <b>Движение кадров</b> |   |  |  |      |                      |
| 1.                     | Коэффициент оборота                                 |  |  | 1.1. | Полного оборота      |
|                        |   |  |  | 1.2. | По приему            |
|                        |   |  |  | 1.3. | По выбытию           |
|                        |   |  |  | 1.4. | Необходимого оборота |
| 2.                     | Коэффициент текучести кадров                        |  |  |      |                      |
| 3.                     | Коэффициент стабильности кадров                     |  |  |      |                      |
| 4.                     | Коэффициент сменяемости кадров                      |  |  |      |                      |
| 5.                     | Коэффициент закрепляемости кадров                   |  |  |      |                      |
| 6.                     | Профессионально-квалификационное продвижение кадров |  |  | 6.1. | Общий объем          |
|                        |   |  |  | 6.2. | Скорость             |

**Показатели 4-го порядка**

|   |  |  |  |      |  |
|---|--|--|--|------|--|
| <b>Эффективность использования кадров</b> |  |  |  |      |  |
| 1.  | Коэффициент использования специалистов                     |  |  | 1.1. | по назначению                              |
|   |  |  |  | 1.2. | по специальности                           |
| 2.  | Коэффициент использования фонда рабочего времени           |  |  |      |  |
| 3.  | Удельный вес (для рабочих)                                 |  |  | 3.1. | специалистов в резерве                     |
|   |  |  |  | 3.2. | занятых на условиях неполного рабочего дня |
| 4.  | Удельный вес затрат  |  |  |      |  |
| 5.  | Уровень производительности труда                           |  |  |      |  |
| 6.  | Вынужденные простои  |  |  |      |  |
| 7.  | Продолжительность отпусков без сохранения заработной платы |  |  |      |  |

Совокупность показателей, приведенных в данной таблице, можно расширить. По ним проводят комплексную оценку количественных и качественных сторон кадрового потенциала и принимают управленческие решения.

Как видно из таблицы, все показатели выстроены по иерархическому принципу: 1-го, 2-го, 3-го и 4-го порядка. Это связано с тем, что анализ кадрового потенциала целесообразно начинать с выяснения обеспеченности предприятия кадрами: выяснение наличия, обеспеченно-

сти, укомплектованности по всем категориям. То есть достижение требуемой численности с учетом профессионально-квалификационной структуры. Наличие этой группы показателей продиктовано целью эффективного, экономного хозяйствования при рациональном использовании имеющихся в распоряжении кадров. Эффективность комплектования предприятия кадрами подразумевает решение ряда задач:

1. оперативность удовлетворения потребности в кадрах;

2. оперативность удовлетворения потребности в кадрах требуемой квалификации;

3. потребность (дополнительная и общая) в кадрах.

Выяснив количественную сторону обеспеченности предприятия кадрами, можно перейти к группе показателей второй категории – качественным показателям состава. Главными являются показатели насыщенности специалистами высшей и средней квалификации в отношении ко всей численности работников, занятых на данном предприятии (в отрасли). Дело в том, что здесь берется в расчет такой фактор как научно-технический прогресс. Качество кадрового потенциала можно определить из соотношения специалистов с высшим образованием и специалистов со средним образованием, то есть анализируется рациональность пропорций в квалификационной структуре. Проводится анализ качественной стороны по таким параметрам, как возраст, пол, стаж работы в данной отрасли, количество работников, повышавших квалификацию и не повышавших, результаты аттестации.

Следующий уровень – показатели 3-го порядка (движение кадров). Проанализировав обеспеченность кадрами и качественный состав, можно переходить к анализу их движения. Эффективность производственно-хозяйственной деятельности во многом зависит от рациональности отбора, расстановки, адаптации и продвижения персонала. Это связано с тем, что на предприятиях должна создаваться система квалификационно-должностного продвижения, стабильные коллективы, снижаться текучесть кадров.

Система квалификационно-должностного продвижения представляет собой последовательную смену качественного состояния работника в отношении его исходного положения посредством увеличения его потенциальных возможностей, основанием для чего является рост квалификации и профессионального мастерства на фоне повышения сложности труда. Эта система, на наш

взгляд, должна соответствовать потребностям, как самого работника, так и предприятия в целом, находиться в жесткой плановой увязке текущих и стратегических планов с планами подготовки переподготовки кадров. Кроме того, карьерный рост приносит удовлетворенность трудовой деятельностью, так как активизирует широкий ряд мотивов и приводит к эффективности деятельности, как отдельного работника, так и предприятия (отрасли) в целом.

Проведя анализ всех трех предыдущих уровней, следует перейти к заключительному – 4-му уровню – эффективности использования кадров. В этом блоке целесообразно рассматривать целый ряд показателей: удельный вес затрат на содержание работников управления; коэффициенты использования специалистов по назначению и по специальности; коэффициент использования фонда рабочего времени; удельный вес работников, находящихся в резерве; производительность труда.

Наибольший интерес и значимость представляет производительность труда, но и при его анализе имеются различные погрешности, так как он подвержен влиянию многих других факторов, кроме выше перечисленных. Совершенствование использования и управления кадровым потенциалом – один из важнейших аспектов повышения эффективности деятельности предприятия (отрасли). Оценивая соответствие развития показателей использования кадрового потенциала реальным затратам труда можно определить пути развития отрасли и принимать управленческие решения в данной области.

#### Список литературы:

1. Еремин Б.А. Рынок труда и занятость в современной России. – СПб.: Изд-во СПбУЭиФ. – 2008. – 96с.
2. Долгушкин Н.К. Формирование кадрового потенциала сельского хозяйства (вопросы теории практики). – Изд. 2-е, дополн. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. – 360с.

## ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ

*Носкова Наталья Юрьевна*

*К.э.н., ведущий специалист, ФНПЦ ОАО «НПО «Мар», г. Ульяновск*

В системе показателей, которые определяют результативность бизнес-процессов, наряду с такими показателями, как прибыльность, эффективность, адаптивность располагается и показатель производительности.

Более того даже можно определить, что относительная эффективность любой организации и называется производительностью.

Под производительностью в узкой технической концепции понимается отношение выводимой продукции к вводимым ресурсам. Значение данного показателя определяется не только производительностью оборудования и труда рабочих, но и уровнем организации, планированием производственного процесса и управлением им. Действительно, возможности высокопроизводительных станков и труд рабочих не будут использованы эффективно, если своевременно не будут поставлены заготовки, инструмент и необходимая техническая документация, если не будет слаженности в работе всех звеньев производственной системы.

Производительность на всех уровнях организации является важным фактором для того, чтобы предприятие могло выжить и добиться успеха в условиях конкуренции.

Потенциальный потребитель, у которого есть свобода выбора, естественно предпочтет продукцию организации с более высокой производительностью просто потому, что она имеет наивысшую ценность.

Управление по критерию производительности это то же самое, что и эффективное управление в любом другом контексте. Обеспечение стабильно высокой производительности касается всех функций системы управления и всех связующих процессов — коммуникаций, принятия решений и обеспечения лидерства на занимаемом секторе рынка. Наиболее важным является осознание концепции тесной взаимосвязи всех этих процессов и зависимости оптимального решения от конкретной ситуации.

Производительность или эффективность весьма важно рассматривать не только как переработку поступающих в систему ресурсов в конечный продукт (хотя это в действительности так и происходит), но и как процесс, имеющий множество внешних воздействий. Согласно формуле производительности, даже с чисто математической точки зрения, все то, что влияет на входные или на выходные величины, вызывает изменения и в данном показателе. Это означает, что наряду с процессом перера-

ботки необходимо рассматривать входные величины, выходные величины, а также любые влияющие на них факторы внешней среды.

Интегрированный подход к управлению производительностью:

1. Дает в сжатом виде комплексную картину функционирования предприятия.
2. Отражает взаимосвязь между различными коэффициентами и величинами, позволяет предприятию отслеживать и анализировать факторы, влияющие на производительность.
3. Позволяет предприятию сравнивать себя с другими организациями.
4. Помогает определить проблемные области и определяет направления действий.

Управление производительностью — это процесс, предполагающий стратегическое и оперативное планирование и постоянный контроль за эффективным внедрением систем повышения производительности.

Программы управления производительностью включают в себя следующие процедуры:

1. измерение и оценку производительности;
2. планирование контроля и повышение производительности на основе информации, полученной в процессе измерения и оценки;
3. осуществление мер контроля и повышения производительности;
4. измерение и оценку воздействия этих мер.

Управление производительностью — это фактически часть более широкого процесса управления. Он столь же важен, как и другие контрольные функции и процессы. Процесс управления производительностью неизбежно включает ее измерение.

Управление производительностью требует эффективных контактов и понимания роли различных служб в создании товаров или услуг. Оно также требует рассмат-

ривать систему с позиций крупных, стратегических и более мелких, тактических и даже текущих задач, умения обосновать перемены и оценить их последствия и, что, пожалуй, важнее всего, способности увязать повышение производительности с ее измерением.

Целями предприятия по управлению производительностью предприятия выступают:

- улучшение качества продукта;
- повышение продуктивности;
- повышение эффективности и результативности;
- уменьшение времени цикла;
- большая удовлетворенность потребителей и конечных пользователей;
- меньшее количество времени, затрачиваемое на разработку и производство с целью изменения функциональности, добавления новых свойств или адаптации к новым технологиям;
- совершенствование работы канала поставок, состоящего из множества поставщиков;
- улучшение использования ресурсов внутри предприятия.

Управление производительностью неразрывно связано с управлением качеством (процессом обеспечения качества), планированием (процессом, определяющим, что должно быть сделано для повышения эффективности), измерением трудозатрат и разработкой смет (процессом оценки экономичности), бухгалтерским учетом и финансовым контролем (службами, ведающими оценкой прибыльности) и кадровой службой.

Производительность с точки зрения системного подхода отображена на рис. 1. Здесь видно, что на производительность влияют многочисленные факторы, действующие как во внешней среде, так и в процессе преобразований в системе. Поскольку все эти факторы влияют и друг на друга, то можно сказать, что ясных, абсолютных путей к повышению производительности не существует.

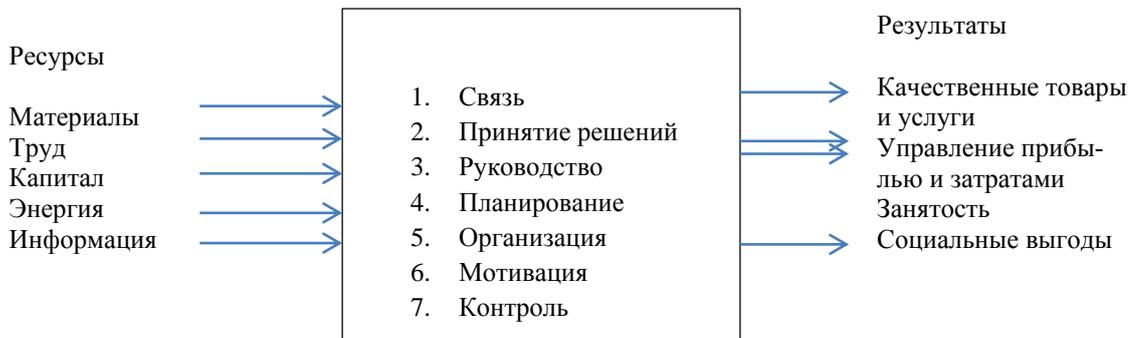


Рис.1 Производительность с точки зрения системного подхода

В наибольше степени с производительностью связаны такие элементы организации как:

1. *Технология.* Не всегда более прогрессивная технология ведет к росту производительности. Поскольку организация представляет собой систему взаимосвязанных элементов, достоинства более эффективной технологии иногда могут быть сведены на нет отрицательным отношением рабочих. Чтобы быть уверенным, что технология действительно приведет к росту производительности, необходимо сбалансировать требования технологии с потребностями применяющих ее людей.

2. *Проектирование работ.* В некоторых случаях фактор проектирования работ оказался даже более важным, чем фактор технологии. Росту производительности

способствуют эффективно спроектированные работы, отвечающие также и потребностям производственных рабочих.

3. *Структура организации.* Структура определяет взаимоотношения между руководством и подчиненными на всех уровнях организации и между основными ее структурными подразделениями. Самое непосредственное влияние структура оказывает на производительность через отношение численности административно-управленческого персонала к численности остальных работников.

4. *Ответственность.* Опыт показывает, что если руководство хочет, чтобы организация чего-то добилась,

оно должно возложить ответственность за выполнение задачи на конкретного человека или на какое-либо подразделение и делегировать им соответствующие полномочия.

Основными угрозами при поддержании уровня производительности выступают:

- неэффективное использование технологий;
- нехватка квалифицированных кадров;
- отсутствие профессиональной подготовки и поддержки персонала;
- «старение» рабочей силы;
- рост заработной платы;
- сокращение предложений рабочей силы;
- не оптимальные затраты (чрезмерные потери ресурсов);
- низкое качество продукции и процессов;
- неотлаженные коммуникации между сотрудниками;
- не эффективные производственные отношения;

- не рациональная мотивация персонала;
- не оперативное решение проблем;
- отсутствие прозрачности, открытости руководства.

Базируясь на перечне вышеперечисленных угроз можно определить следующие основные направления повышения производительности:

- инновационное развитие (техпереворужение);
- организация работ (оптимизация потоков);
- повышение эффективности управления (особенно планирования);
- устранение угроз для производительности;
- улучшение качества продукции и процессов.

Целесообразно предложить систему показателей производительности, при расчете которых можно определить результативность бизнес-процессов, реализуемых на предприятии (табл.1).

Таблица 1.

**Основные показатели производительности**

| № п/п                          | Показатели производительности                  | Формула расчета показателя  | Примечание   |
|--------------------------------|--|---|--|
| <b>Совокупный показатель</b>   |  |   |  |
| 1                              | Производительность хозяйственного субъекта     | $W_{xz} = \frac{P}{Z_s}$ , где<br>$P$ – выручка;<br>$Z_s$ – совокупные затраты ресурсов   | Отражает эффективное использование ресурсов (труда, капитала, материалов, энергии, информации)                         |
| <b>Интегральный показатель</b> |  |   |  |
| 2                              | Производительность                             | $W = \frac{U}{T} + \frac{U}{K}$ , где<br>$U$ – добавленная стоимость;<br>$T$ – численность персонала;<br>$K$ – 1руб. капитала     | Отражает взаимосвязи между различными измерениями операционных процессов, влияющих на общий уровень производительности |
| <b>Частные показатели</b>      |  |   |  |
| 3                              | Производительность труда                       | $W_L = \frac{P}{R}$ , где<br>$P$ – выручка;<br>$R$ – заработная плата основных рабочих  | Производство   |
| 4                              | Производительность по времени                  | $W_t = \frac{P}{T}$ , где<br>$P$ – выручка;<br>$T$ – время, затраченное на получение результатов в год                            | Производство   |
| 6                              | Точность (пунктуальность) изготовления изделий | Количество продукции, изготовленной точно в срок по графику/общее число продукции, необходимой для изготовления по плану          | Качество   |
| 7                              | Точность и пунктуальность доставки продукции   | $T = \frac{Q_t}{Q}$ , где<br>$Q_t$ – количество поставленной продукции во время;<br>$Q$ – общее количество поставляемой продукции | Логистика  |
| 8                              | Производительность оборудования                | $W_0 = \frac{U_j \cdot B_n}{t_v \cdot L}$ , где<br>$U_j$ – количество сырья, потребляемого за один цикл;                          | Производство   |

| № п/п | Показатели производительности                          | Формула расчета показателя  | Примечание            |
|-------|--|---|-----------------------|
|       |  | $B_n$ - плановый доход продукции;<br>$t_v$ - продолжительность цикла;<br>$L$ - полезный объем или площадь оборудования                              |                       |
| 9     | Производительность использования материальных ресурсов | $W_m = \frac{P}{M}$ , где<br>$P$ – выручка;<br>$M$ – материалы и комплектующие изделия  | Производство, закупка |
| 10    | Оперативность  | Время необходимое для достижения результата процесса  | Организация           |
| 11    | Сохранение постоянных потребителей                     | $S = \frac{K_{70\%}}{K}$ , где<br>$K_{70\%}$ – число постоянных потребителей, объем продаж для которых более 70%;<br>$K$ – общее число потребителей | Маркетинг             |
| 12    | Удовлетворенность персонала                            | Увеличение личного дохода работников ежегодно   | Персонал              |
| 13    | Обучение персонала                                     | Подготовка специалистов на специальных курсах (% от общего числа специалистов)  | Персонал              |
| 14    | Степень обеспеченности кадрами (%)                     | $O_p = \frac{P_f}{P_p}$ , где<br>$P_f$ – фактическая численность персонала;<br>$P_p$ – плановая численность персонала                               | Персонал              |
| 15    | Эффективность внедрения основных средств               | $W_{os} = \frac{Z_f}{Z_p}$ , где<br>$Z_f$ – сумма затрат по факту;<br>$Z_p$ – сумма затрат по плану   | Техпереворужение      |

Таким образом, при расчете результативности базируясь на показателе производительности необходимо учитывать то, что на него влияют различные факторы, которые и будут определять прогноз в будущем.

Для обеспечения стабильного роста определенных показателей производительности нужна поддержка и участие в этой работе со стороны руководителей всех уровней. Точно также, как руководители на всех уровнях организации выполняют различные управленческие функции, они вносят свой, отличный от других, вклад в развитие производительности.

**Высшее руководство.** Решения высшего руководства, действия и пример задают тон всей организации. Именно высшее руководство определяет задачу фирмы, перспективные цели, политику и решает вопросы об основных капиталовложениях. Высшие руководители непосредственно взаимодействуют с наиболее важными силами внешней среды, в том числе с правительством, банками, средствами массовой информации и главами других организаций, в том числе с поставщиками, конкурентами и профсоюзами.

**Руководители среднего звена.** Они поставляют большую часть информации, на основе которой высшее руководство принимает свои решения, и интерпретируют эти решения. Так же непосредственно взаимодействуют с

потребителями и поставщиками, определяют цели деятельности подразделений, контролируют систему вознаграждения значительной части служащих.

**Руководители низшего звена.** Руководители низшего звена, мастера непосредственно взаимодействуют с рабочей силой, т.е. являются первым звеном в цепочке передачи идей о повышении производительности наверх. Восприятие рабочими своей организации в основном определяется именно взаимодействием между рабочими и руководителями этого звена.

Таким образом, рост производительности обеспечивает предприятиям дальнейшее развитие и благоприятные перспективы, а в сочетании с грамотной маркетинговой и сбытовой политикой, конкурентоспособность, что является неременным условием рыночной экономики.

#### Список литературы:

1. Эмерсон Гаррингтон. Двенадцать принципов производительности. Пер. с англ. М.: «Экономика», 1972. – 223 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. М.: Гардарики, 2010. – 364 с.
3. Валувев С.А., Волкова В.Н., Игнатьева А.В. и др. Системный анализ в экономике и организации производства. СПб.: Политехника, 2011.

# ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ПРИНЦИПОВ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ И СБЛИЖЕНИЯ ДАН- НЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РУСАЛ КРАСНОЯРСК»)

## Сообщение №1

*Новоселова Юлия Витальевна*

*Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета, г. Красноярск  
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского учета анализа и аудита ТЭИ СФУ О. В. Конева*

В настоящее время Законодательство Российской Федерации обязывает коммерческие организации вести бухгалтерский и налоговый учеты. Предпосылки к этому появились еще в 1994 году, когда в нормативных актах впервые стала упоминаться трактовка временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Окончательное разделение бухгалтерского и налогового учетов произошло в 2002 году в связи с принятием Федерального закона № 110 – ФЗ от 06 августа 2001 года и введением в действие 25 главы «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации.

Из трех, существующих на сегодняшний день моделей налогового учета, крупными предприятиями соответствует модель, которой характерно обособленное ведение бухгалтерского и налогового учетов. С целью рассмотрения элементов учетной политики при раздельном учете, классифицируем их на универсальные и разновариантные. Универсальные элементы - это элементы, которые, в бухгалтерском и в налоговом учетах имеют единый универсальный метод учета, а разновариантные – это элементы, которые предоставляют предприятиям возможность выбора способов учета из предложенных законодательством. Таким образом, для выбора наиболее подходящего метода учета разновариантного элемента, автором предлагается, при формировании учетной политики учитывать два важных принципа – максимизация прибыли и сближение данных бухгалтерского и налогового учетов. Принцип максимизации прибыли заключается в том, чтобы максимально увеличить прибыль за счет снижения налоговых обязательств компании. То есть другими словами, избранные в учетной политике методы, должны максимально увеличивать себестоимость МПЗ, тем самым занижая налогооблагаемую базу.

Принцип сближения данных бухгалтерского и

налогового учетов состоит в оптимизации и упрощении учетного процесса в организации и снижении затрат на раздельное ведение бухгалтерского и налогового учетов.

Изучение разновариантных элементов учетной политики позволяет выделить материально-производственные запасы (далее МПЗ) как элемент, методы учета которого в бухгалтерском и налоговом учетах различаются. Целью данной статьи является обоснование выбора наиболее эффективного метода учета МПЗ при формировании учетной политики в контексте принципов максимизации прибыли и сближения данных бухгалтерского и налогового учетов.

В рамках поставленной цели планируется решение следующих задач:

- изучить и охарактеризовать, существующие методы учета МПЗ в бухгалтерском и в налоговом учетах;
- разработать и обосновать методику выбора оптимального метода МПЗ при формировании учетной политики;
- апробировать разработанную методику выбора оптимального метода учета МПЗ на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск».

В рамках решения первой задачи целесообразно обобщить действующий нормативный регламент, устанавливающий методы учета МПЗ в бухгалтерском и в налоговом учетах. Это позволит наглядно рассмотреть возможность выбора для предприятий методов учета МПЗ при формировании учетной политики (рисунок 1).

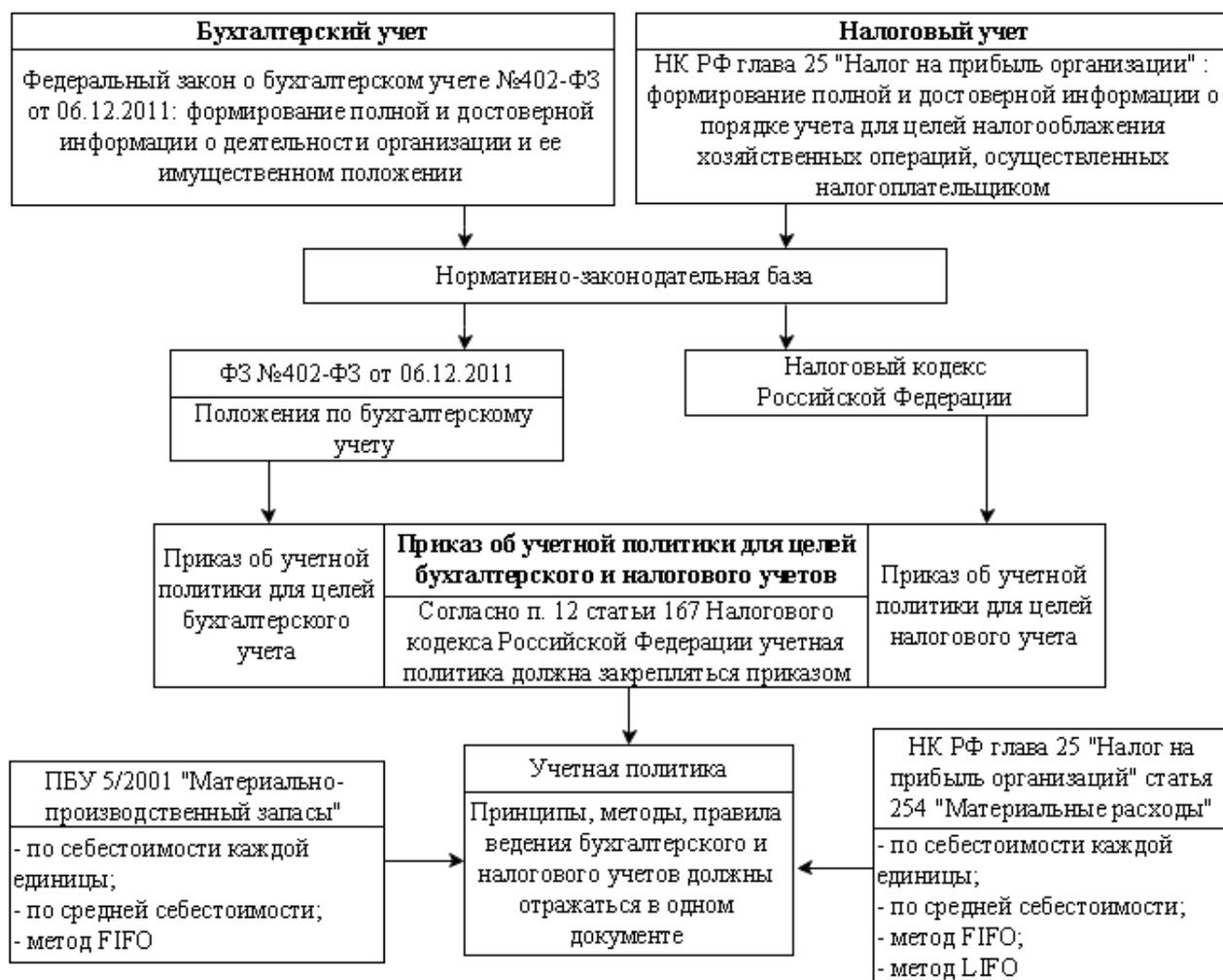
Для более детального изучения вопроса охарактеризуем, существующие на сегодняшний день методы учета МПЗ в бухгалтерском и в налоговом учетах (таблица 1).

**Таблица 1.**

**Методы учета МПЗ**

| Метод                           | Описание   | Преимущества и недостатки   |
|---------------------------------|--|---|
| По себестоимости каждой единицы | Учет запасов ведется по каждой единице отдельно, а списание осуществляется по ценам, по которым они приняты к учету                                    | Преимущество - точность и возможность применения данного метода как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учетов. Недостаток - трудоемкость и невозможность применения в крупно-серийном производстве.                   |
| По средней себестоимости        | Учет ведется по средней себестоимости, которая исчисляется как стоимость запасов в ценах приобретения, деленная на их объем в количественных единицах. | Преимущество: простота и независимость от варьирования цен в течение отчетного периода и возможность применения данного метода как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учетов. Недостаток: приближенность результатов. |

|      |  |   |
|------|--|---|
| FIFO | Метод основывается на принципе "first in first out". То есть запасы списываются в том порядке, в котором приобретаются | Преимущество: возможность применения данного метода, как в бухгалтерском, так и налоговом учетах. Использование данного метода выгодно в условиях снижения цен за счет возможности увеличения стоимости реализованного имущества, что ведет к снижению налоговой базы по налогу на прибыль. Недостаток: зависимость от варьирования цен на МПЗ. |
| LIFO | Метод основывается на принципе "last in last out". То есть МПЗ списываются в порядке обратном при-обретению            | Преимущество : использование метода LIFO выгодно в условиях роста цен за счет возможности увеличения стоимости реализованного имущества, что ведет к снижению налоговой базы по налогу на прибыль и наоборот. Недостаток: Данный метод с 1 января 2008 года неприменим для целей бухгалтерского учета   |



**Рисунок 1 . Методы учета МПЗ, регламентированные нормативно законодательной базой (составлено автором).**

При отражении списания МПЗ на предприятии возникает 2 варианта взаимодействия бухгалтерского и налогового учетов. Первый - это полное совпадение данных для исчисления налога на прибыль с точки зрения бухгалтерского и налогового учетов. В этом случае необходимо выбрать способ, присутствующий и в ПБУ 5/2001 «Учет материально-производственных запасов» и в статье 254 «Материальные расходы» главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации. Для МПЗ, согласно регулирующей документации это: способ средней себестоимости, способ учета по каждой единице и способ ФИФО. А второй вариант - это случай, когда общими для бухгалтерского и

налогового учетов будут лишь первичные документы организации, а взаимодействие двух систем учета сведется к минимуму. Для реализации цели поставленной автором и в рамках решения задач была разработана и предложена методика, согласно которой, в случае если принцип сближения данных в бухгалтерском и налоговом учетах противоречит принципу максимизации прибыли, то для оптимального выбора, предприятиям предлагается воспользоваться критерием существенности в 5%, так как именно пятипроцентный барьер используется в ряде положений по бухучету, в частности ПБУ 9/99 пункт 18.1 и обосновывается рядом авторов [1, 3, 4, 5] (рисунок 2).



**Рисунок 2 . Методика выбора оптимального метода учета МПЗ в контексте реализации принципов сближения данных бухгалтерского и налогового учетов и максимизации прибыли (составлено автором).**

Таким образом, если рассчитанная налоговая экономия при выборе различных методов учета МПЗ в налоговом учете превысит отметку в 5%, то обоснованным, по мнению автора, при формировании учетной политики придерживаться принципа максимизации прибыли [2]. В противном случае, если пятипроцентный барьер не будет достигнут, то в налоговом учете следует воспользоваться методом, избранным для бухгалтерского учета, таким образом использовать принцип сближения данных бухгалтерского и налогового учетов (рисунок 2).

Для более глубокой и обоснованной апробации предложенной методики проведем анализ элемента МПЗ

в учетной политике ОАО «РУСАЛ Красноярск» на предмет реализации принципов сближения данных бухгалтерского и налогового учетов и максимизации прибыли. Согласно учетной политике ОАО «РУСАЛ Красноярск», методом учета МПЗ для целей бухгалтерского и налогового учетов является метод средней себестоимости.

Рассмотрим данный элемент учетной политики в концепции принципа максимизации прибыли. Рассчитаем сумму затрат, списанных в себестоимость всеми возможными способами из таблицы 1, основываясь на данные из таблицы 2.

**Таблица 2.**  
**Данные для апробации существующих методов учета МПЗ на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск»**

| Наименование данных | Кол-во, тон                               | Цена, руб | Стоимость, руб |
|---------------------|---|-----------|----------------|
| Приход:1 партия     | 6 500                                     | 11 560    | 75 140 000     |
| Приход: 2 партия    | 5 000                                     | 13 690    | 68 450 000     |
| Приход: 3 партия    | 3 750                                     | 9 650     | 36 187 500     |
| Приход: 4 партия    | 4 680                                     | 8 980     | 42 026 400     |
| Общий приход        | 24 430                                    |           | 221 803 900    |
| Расход 1 партия     | Зависит от выбранного метода списания МПЗ |           |                |
| Расход 2 партия     |   |           |                |
| Расход 3 партия     |   |           |                |
| Общий расход        |   |           |                |

Из представленных данных видно, что общий расход составил 13 350 тон, а стоимость списанных материалов будет меняться в зависимости от выбранного метода учета. Расчет суммы списания затрат в себестоимость представим в таблице 3.

Таблица 3.

## Апробация существующих методов учета МПЗ на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск»

| Метод                         | Наименование данных   | Кол-во, тон | Цена, руб | Стоимость, руб     |
|-------------------------------|-----------------------|-------------|-----------|--------------------|
| Себестоимость единицы запасов | Расход:1 партия       | 5 500       | 11 560    | 63 580 000         |
|                               | Расход:2 партия       | 4 180       | 8 980     | 37 536 400         |
|                               | Расход:3 партия       | 3 670       | 9 650     | 35 415 500         |
|                               | Общий расход          | 13 350      |           | <b>136 531 900</b> |
| Средняя себестоимость         | Средняя себестоимость | 19 930      | 10 876    | 216 753 900        |
|                               | Общий расход          | 13 350      | 10 876    | <b>145 191 398</b> |
| ФИФО                          | Расход:1 партия       | 6 500       | 11 560    | 75 140 000         |
|                               | Расход:2 партия       | 5 000       | 9 650     | 48 250 000         |
|                               | Расход:3 партия       | 1 850       | 13 690    | 25 326 500         |
|                               | Общий расход          | 13 350      |           | <b>148 716 500</b> |
| ЛИФО                          | Расход:1 партия       | 4 680       | 8 980     | 42 026 400         |
|                               | Расход:2 партия       | 3 750       | 13 690    | 51 337 500         |
|                               | Расход:3 партия       | 4 920       | 9 650     | 47 478 000         |
|                               | Общий расход          | 13 350      |           | <b>140 841 900</b> |

Для наглядности выбора рассчитаем прирост или отток себестоимости по каждому методу по сравнению с эталоном. Эталомом обозначим метод списания МПЗ, закрепленный в учетной политике организации (таблица 4).

Таблица 4

## Свод итогов апробации существующих методов учета МПЗ на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск»

| Метод                         | Расход, руб | Изменение относительно эталона, руб | Отклонение от эталона, % |
|-------------------------------|-------------|-------------------------------------|--------------------------|
| Себестоимость единицы запасов | 136 531 900 | -8 659 498                          | -5,96                    |
| Средняя себестоимость         | 145 191 398 | эталон                              | эталон                   |
| ФИФО                          | 148 716 500 | 3 525 102                           | 2,43                     |
| ЛИФО                          | 140 841 900 | -4 349 498                          | -3,00                    |

По результатам проведенных расчетов видно, что наибольший прирост по отношению к эталону дает метод ФИФО. То есть, с точки зрения реализации принципа максимизации прибыли, оптимальным для налогового учета будет считаться метод ФИФО. Прирост, по отношению к эталону составил 3 525 102 руб. Экономия по налогу на прибыль при выборе метода ФИФО, составляет 2,42%. Что согласно авторской методике (рисунок 2) не превышает обозначенного критерия существенности в 5% [1, 3, 4, 5] и исключает иную методику учета МПЗ в налоговом учете. Таким образом, метод средней себестоимости, по мнению автора, является оптимальным для учета МПЗ.

В данной статье были рассмотрены и охарактеризованы все существующие на сегодняшний день методы учета МПЗ для целей бухгалтерского и налогового учетов. Разработана методика выбора оптимального метода учета в концепции реализации принципов сближения данных бухгалтерского и налогового учетов и максимизации прибыли. Данная методика была апробирована на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск». Согласно полученным данным в учетной политике ОАО «РУСАЛ Красноярск» избран максимально эффективный метод учета МПЗ.

## Список литературы:

1. Горячева О. П., Конева О. В. Экспресс- аудит бухгалтерской (финансовой отчетности): метод. указания для выполнения раздела дипломной работы «Экспресс- аудит качества информационной базы аналитического исследования» // Краснояр. Гос. Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск, 2011.-78 с.
2. Конева О. В. Налоговая политика субъектов малого предпринимательства // Вестник Московского университета МВД. 2012. №11. С. 125-128.
3. Горячева О. П. Профессиональный скептицизм в оценке систем внутреннего контроля// Финансовая экономика. 2011. №5-6. С. 65-70.
4. Горячева О. П., Афанасьева Е. А. Риск – ориентированный подход к стандартизации аналитических процедур обзорной проверки бухгалтерской отчетности предприятий массового питания //Финансовая экономика. 2013. №6. С. 84-92.
5. Горячева О. П., Ёлгина Е. А. Методический подход к проведению обзорной проверки финансовой отчетности коммерческой организации//Вестник Кузбасского государственного- технического университета. 2012. №5. С. 138-143.

# ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ПРИНЦИПОВ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ И СБЛИЖЕНИЯ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РУСАЛ КРАСНОЯРСК»)

## Сообщение №2

*Новоселова Юлия Витальевна*

*Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета, г. Красноярск  
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского учета анализа и аудита ТЭИ СФУ О. В. Конева*

Настоящая статья является сообщением №2 и продолжением статьи «Выбор оптимального метода учета материально-производственных запасов при формировании учетной политики в контексте принципов максимизации прибыли и сближения данных бухгалтерского и налогового учетов (на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск»)). Сообщение №1 (далее сообщение №1), опубликованной в этом же сборнике.

На сегодняшний день, учетная политика является очень важным и значимым инструментом в управлении любой организацией, и в связи с этим ее изучению посвящается все больше научных трудов. Каждое предприятие выбирает стратегию для достижения поставленных целей, главной из которых является – получение прибыли. Достижение желаемого результата, напрямую зависит от принципов применяемых при формировании учетной политики. В настоящей статье продолжаем рассматривать реализацию принципов максимизации прибыли и сближения данных бухгалтерского и налогового учетов при формировании учетной политики.

Основная задача принципа максимизации прибыли, состоит в увеличении чистой прибыли организации путем снижения налоговых обязательств компании. Принцип сближения данных бухгалтерского и налогового учетов состоит в оптимизации и упрощении учетного процесса и снижении затрат на раздельное ведение бухгалтерского и налогового учетов.

Для изучения элементов учетной политики, с точки зрения раздельного ведения бухгалтерского и налогового учетов в сообщении №1 автором была предложена классификация элементов учетной политики на

универсальные и разновариантные. Универсальные – это элементы, которые, в бухгалтерском и в налоговом учете имеют единый универсальный метод учета, а разновариантные – это элементы, которые предоставляют предприятиям возможность выбора способов учета из предложенных законодательством. В настоящей статье предлагается рассмотреть один из разновариантных элементов – метод начисления амортизации в контексте принципов сближения данных бухгалтерского и налогового учетов и максимизации прибыли. Таким образом, целью настоящей статьи является обоснование выбора оптимального метода начисления амортизации в контексте реализации принципов максимизации прибыли и сближения данных бухгалтерского и налогового учетов.

Для достижения поставленной цели, планируется решение следующих задач:

- рассмотреть и охарактеризовать регламентированные законодательством способы начисления амортизации для бухгалтерского и налогового учетов;
- апробировать существующую авторскую методику, рассмотренную в сообщении №1 на материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск».

Для решения первой задачи целесообразно рассмотреть все, существующие, согласно действующему законодательству, методы начисления амортизации, которые регламентируются положением по бухгалтерскому ПБУ 6/2001 «Учет основных средств» и статьей 259 «Методы и порядок расчета сумм амортизации» главы 25 «Налог на прибыль организации» Налогового Кодекса Российской Федерации (таблица 1).

**Таблица 1**

**Характеристика методов начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах**

| Метод                      | Описание   | Методика расчета  |
|----------------------------|--|---|
| Линейный метод             | В соответствии со статьей 259.1 Налогового Кодекса Российской Федерации линейный метод заключается в равномерном списании стоимости основных средств, в течение срока полезного использования.   | $A = \text{Сост} * \text{На} / 100\%$ ,<br>где Сост - остаточная стоимость на начало периода;<br>На - норма амортизации;  |
| Нелинейный метод           | В соответствии со статьей 259.2 Налогового кодекса Российской Федерации особенно-стью данного метода является то, что амортизационные отчисления рассчитываются не по каждому объекту, а по амортизационным группам. При использовании нелинейного метода амортизация начисляется дифференцированными суммами и с течением времени ежемесячная сумма уменьшается | $A = \text{Сост (гр)} * \text{На} / 100\%$<br>где Сост (гр) – остаточная стоимость амортизационной группы на начало периода;<br>На - норма амортизации.   |
| Метод уменьшаемого остатка | Регламентируется ПБУ 6/01 "Учет основных средств", характеризуется неравномерностью в течении срока полезного использования и с каждым последующим годом происходит снижение суммы начисленной амортизации   | $A = \text{Сост} * \text{На} * \text{Ку} / 100\%$<br>где Сост - остаточная стоимость на начало периода;<br>На - норма амортизации<br>Ку – коэффициент ускорения, который устанавливает организация. |

|   |   |  |
|---|---|--|
| Метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования | Относится к нелинейным методам начисления амортизации. Законодательно закреплен в ПБУ 6/01. Сумма амортизации по данному методу рассчитывается как произведение первоначальной стоимости и отношения оставшегося числа лет эксплуатации к сумме чисел лет полезного использования.  | $A = \text{Сост} * \text{Сперв} / \text{Слет}$<br>где Сперв – первоначальная стоимость ОС;<br>Сост - остаточная стоимость на начало периода;<br>Слет - сумма лет срока полезного использования   |
| Метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)         | На Законодательном уровне данный метод регулируется ПБУ 6/01. Данный способ применяется в тех случаях, когда износ основного средства напрямую зависит от частоты его применения. Также характеризуется неравными суммами амортизации в течении всего срока полезного использования | $A = Q_{\text{мес}} \times \text{Сост} / Q_{\text{спи}}$<br>где $Q_{\text{мес}}$ - натуральный показатель объема продукции (работ) за месяц;<br>Сост - остаточная стоимость на начало периода;<br>$Q_{\text{спи}}$ - предполагаемый объем продукции за весь срок полезного использования объекта |

При выборе методики учета данного разнородного элемента в бухгалтерском и в налоговом учете могут возникнуть различные методы учета. Выбор оптимально-

го метода начисления амортизации, по мнению автора должен осуществляться согласно следующей методике (рисунок 1).



**Рисунок 1 . Методика выбора оптимального метода учета начисления амортизации реализации принципов сближения данных бухгалтерского и налогового учетов и максимизации прибыли (составлено автором).**

Суть данной методики заключается в следующем: если, при выборе метода начисления амортизации в бухгалтерском и в налоговом учетах возникает противоречие друг другу принципов максимизации прибыли и сближения данных бухгалтерского и налогового учетов, то автором предлагается воспользоваться рассмотренным в сообщении №1 пятипроцентным критерием существенности [1, 3, 4, 5]. Таким образом, если метод избранный в налоговом учете увеличивает себестоимость, тем самым образуя налоговую экономию более чем на 5%, то раздельный учет данного элемента, по мнению автора, считается обоснованным. В противном случае, при формировании методологии учета данного элемента, следует придерживаться принципа сближения данных бухгалтерского и налогового учетов [2], то есть в налоговом учете

оптимальным методом начисления амортизации будет метод избранный для целей бухгалтерского учета.

Для более детального анализа данного вопроса рассмотрим, насколько оптимален выбор метода начисления амортизации в учетной политике ОАО «РУСАЛ Красноярск». В бухгалтерском учете ОАО «РУСАЛ Красноярск» начисление амортизации осуществляется линейным методом, а для целей налогового учета применяется нелинейный метод. С точки зрения реализации предложенных принципов проведем сравнительный анализ и рассчитаем налоговую экономию при выборе линейного и нелинейного метода начисления амортизации. Данные оборотной ведомости основных средств представлены в таблице 2.

Таблица 2

## Данные оборотной ведомости основных средств ОАО «РУСАЛ Красноярск»

| Группа амортизации | Основное средство              | Срок полезного использования, мес | Первоначальная стоимость, руб |
|--------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| 5                  | Электролизер С-255 №581        | 120                               | 3 375 612,76                  |
|                    | Электролизер С-255 №582        | 120                               | 3 375 614,02                  |
|                    | Электролизер С-255 №580        | 120                               | 3 375 615,42                  |
|                    | Электролизер С-255 №681        | 120                               | 3 317 806,02                  |
|                    | Электролизер С-255 №682        | 120                               | 3 317 807,62                  |
|                    | Электролизер С-255 №680        | 120                               | 3 317 809,21                  |
|                    | Электролизер С-255 №790        | 120                               | 4 932 254,88                  |
|                    | Электролизер С-255 №787        | 120                               | 4 932 256,72                  |
|                    | Электролизер С-255 №789        | 120                               | 4 932 261,12                  |
|                    | Электролизер С-255 №4102       | 85                                | 5 650 260,46                  |
|                    | Электролизер С-255 №499        | 85                                | 5 650 260,51                  |
|                    | Электролизер С-255 №4100       | 85                                | 5 650 260,51                  |
|                    | Электролизер С-255 №4101       | 85                                | 5 650 260,51                  |
|                    | Электролизер С-255 №199        | 85                                | 6 649 503,80                  |
|                    | Электролизер С-255 №1100       | 85                                | 6 649 503,80                  |
|                    | Электролизер С-255 №1101       | 85                                | 6 649 503,80                  |
|                    | Электролизер С-255 №1102       | 85                                | 6 649 503,88                  |
|                    | Итого 5 амортизационная группа |                                   |                               |
| 10                 | Корпус обжига №1               | 1200                              | 75 086 114,26                 |
|                    | Корпус обжига №2               | 1200                              | 53 790 231,58                 |
|                    | Корпус электролиза №1          | 1000                              | 138 087 633,95                |
|                    | Корпус электролиза №2          | 1000                              | 87 064 311,67                 |
|                    | Корпус электролиза №3          | 1000                              | 76 747 137,53                 |
|                    | Корпус электролиза №4          | 1000                              | 77 964 339,34                 |
| 10                 | Корпус электролиза №5          | 1000                              | 73 810 588,71                 |
|                    | Корпус электролиза №6          | 1000                              | 73 254 430,81                 |
|                    | Корпус электролиза №7          | 1000                              | 116 757 239,62                |
|                    | Корпус электролиза №8          | 1000                              | 131 304 126,79                |
|                    | Итого 5 амортизационная группа |                                   |                               |

Расчет сумм начисленной амортизации за первый год использования основных средств представлен в таблице 3.

Таблица 3

## Расчет и сравнение сумм начисленной амортизации

| Метод   | Годовая амортизация | Изменение относительно эталона, руб | Отклонение от эталона, % |
|---|---------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| Линейный метод                                | 21 022 094,20       | -75 585 000,68                      | -359,55                  |
| Нелинейный метод                              | 96 607 094,88       | эталон                              | эталон                   |
| Уменьшаемый остаток                           | 32 022 597,09       | -64 584 497,79                      | -201,68                  |
| Сумма чисел лет срока полезного использования | 39 865 719,79       | 18 843 625,59                       | -142,33                  |

В настоящее время в учетной политике ОАО «РУСАЛ Красноярск» для целей налогообложения закреплён нелинейный метод начисления амортизации. Обозначим его как эталон. Стоит отметить, что сумма начисленной амортизации за весь срок полезного использования для всех методов будет одинаковой. Но при всем этом, нелинейный метод дает весьма значительное преимущество, за счет снижения базы для налогообложения по налогу на прибыль в первые годы срока полезного использования. Таким образом, прирост к себестоимости за первый год применения нелинейного метода по сравнению с линейным составит 75 585 000,68 руб., что более чем в три раза превышает сумму начисленную линейным методом. Таким образом, налоговая экономия при выборе нелинейного метода начисления амортизации по итогам всех расчетов составила более 5%, что согласно авторской методике означает: начисление амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах различными способами оправдан для предприятия ОАО «РУСАЛ Красноярск», так как приводит к максимизации прибыли предприятия.

В настоящей статье были рассмотрены и охарактеризованы существующие на сегодняшний день методы начисления амортизации. На материалах ОАО «РУСАЛ Красноярск» была апробирована методика по выбору оптимального способа начисления амортизации в концепции применения принципов максимизации прибыли и сближения данных бухгалтерского и налогового учетов. По результатам проведенных исследований можно сде-

лать вывод, что в учетной политике ОАО «РУСАЛ Красноярск» выбраны оптимальные методы начисления амортизации основных средств для целей бухгалтерского и налогового учетов.

#### Список литературы:

1. Горячева О. П., Конева О. В. Экспресс- аудит бухгалтерской (финансовой отчетности): метод. указания для выполнения раздела дипломной работы «Экспресс- аудит качества информационной базы аналитического исследования» // Краснояр. Гос. Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск, 2011.-78 с.
2. Конева О. В. Налоговая политика субъектов малого предпринимательства // Вестник Московского университета МВД. 2012. №11. С. 125-128.
3. Горячева О. П. Профессиональный скептицизм в оценке систем внутреннего контроля// Финансовая экономика. 2011. №5-6. С. 65-70.
4. Горячева О. П., Афанасьева Е. А. Риск – ориентированный подход к стандартизации аналитических процедур обзорной проверки бухгалтерской отчетности предприятий массового питания //Финансовая экономика. 2013. №6. С. 84-92.
5. Горячева О. П., Ёлгина Е. А. Методический подход к проведению обзорной проверки финансовой отчетности коммерческой организации//Вестник Кузбасского государственного- технического университета. 2012. №5. С. 138-143.

## ОСОБЕННОСТИ РОЖДАЕМОСТИ В УКРАИНЕ

*Осьмак Николай Русланович*

*аспирант кафедры статистики и демографии,*

*Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, г. Киев*

В конце XIX века Украина принадлежала к числу Европейских стран с высокой рождаемостью. В частности, как отмечал немецкий демограф Р. Кучинский, что «в 1896-1897 г. суммарный показатель рождаемости в Украине составил 7,5 ребенка» [1 с. 61], что соответствует современному уровню таких африканских стран, как Уганда. Однако уже в 1890 году происходит постепенное снижение рождаемости. Если в 1891-1900 г. общий уровень рождаемости в Украине составил 49,1 %, то в 1901-1910 г. - 44,6 %, в 1911 - 1913 г. - 42,9 %, а в послереволюционный период, после кратковременного повышения рождаемости, в середине 1920-х годов началось ее быстрое снижение [2 с.23].

Основной задачей исследования является анализ последних изменений, учитывая эволюцию характера рождаемости в Украине.

В Украине наблюдается снижение рождаемости практически на протяжении всего XX века. А в начале XXI века уровень суммарного коэффициента рождаемости снизился до минимального уровня 1,1 ребенка в расчете на 1 женщину. Резкое падение рождаемости в Укра-

ине 90-х годов, которое происходило в русле глобальной тенденции снижения рождаемости, повлекло целый ряд серьезных социально-экономических угроз:

- чрезмерное старение населения и связанный с ним значительный рост демографической нагрузки на работоспособную часть населения обуславливают обострение проблем финансового обеспечения пенсионной системы. Чрезмерная нагрузка на работающую часть населения может провоцировать конфликт интересов различных возрастных групп экономически активного возраста (плательщиков пенсионных взносов) и пожилых людей - получателей пенсионных выплат;

- дисбаланс численности контингентов может вызвать временную недостачу или излишки инфраструктурной сети: дошкольных учреждений, школ, а также педагогических кадров.

В течение 1990-2013 г. численность родившихся в Украине снизилась на 153,5 тыс. в том числе: на 112,6 тыс. - в городах; на 41 тыс. - в селах соответственно (табл. 1).

Таблица 1

## Абсолютная численность рождений и общие коэффициенты рождаемости в Украине в 1991 – 2013 гг.

| Года | Численность рождений,<br>тыс. чел.       |                     |                    | Общие коэффициенты рождаемости, %        |                     |                    |
|------|--|---------------------|--------------------|--|---------------------|--------------------|
|      | Городские поселения и сельская местность | Городские поселения | Сельская местность | Городские поселения и сельская местность | Городские поселения | Сельская местность |
| 1991 | 630,8                                    | 419,2               | 211,6              | 12,1                                     | 11,9                | 12,6               |
| 2001 | 376,5                                    | 237,2               | 139,3              | 7,7                                      | 7,2                 | 8,7                |
| 2010 | 497,7                                    | 326,6               | 171,1              | 10,8                                     | 10,4                | 11,9               |
| 2011 | 502,6                                    | 328,9               | 173,7              | 11,0                                     | 10,5                | 12,1               |
| 2012 | 520,7                                    | 341,6               | 179,1              | 11,4                                     | 10,9                | 12,6               |
| 2013 | 503,7                                    | 330,3               | 174,4              | 11,1                                     | 10,5                | 12,3               |

Источник: данные ДССУ [3]

Ограничение количества детей в семье связано со сложными социально-экономическими процессами. Такими как: изменение положения женщин в обществе и семье, увеличение занятости женщин в общественном производстве; ростом потребностей семей и изменением характера ценностных ориентаций ожидаемых от жизни; повышение требований к воспитанию детей; изменение характеристик труда и образа жизни населения. Все эти процессы привели к массовому формированию в обществе модели семьи с низкой рождаемостью. Влияние этих процессов является с одной стороны закономерным, а с другой сопровождается спецификой для Украины. Такой, как снижение жизненного уровня населения и в частности материального уровня обеспечения условий жизни.

Снижение количества родившихся в Украине в 90-е годы было связано с такими причинами как: переход к новому типу воспроизводства населения (этот процесс является закономерным для второго демографического перехода, он характеризуется уменьшением рождаемости и снижением количества детей в семье); общее ухудшение соматического и репродуктивного здоровья, распространения бесплодия.

В последние годы в Украине наметились новые тенденции: начиная с 2002 года абсолютное число

родившихся детей растет. Исключением является абсолютный прирост 2009-2010 г., который был отрицательный. Частичный рост показателей рождаемости якобы дает надежду на изменение негативных тенденций в динамике рождаемости в Украине, определенную стабилизацию рождаемости и прекращения ее дальнейшего снижения. Но, несмотря на позитивные сдвиги, современного уровня рождаемости все же недостаточно для простого воспроизводства населения. Как известно, для сохранения численности населения вследствие замещения поколения родителей поколением детей нужно, чтобы на каждые десять женщин приходилось 22 рождений ребенка. В Украине рождается лишь половина из необходимого количества (11 детей) и она продолжает занимать одно из последних мест среди стран с самым низким уровнем рождаемости (табл. 2).

Существенные положительные изменения в рождаемости начались с 2005 года. Произошел рост не только первенцев, но и детей второй и третьей очереди рождения. Такие сдвиги свидетельствуют о том, что на рождаемость начали положительно влиять не только структурные факторы, но и социально-экономические предпосылки.

Таблица 2

## Суммарные коэффициенты рождаемости в Украине и странах Европейского союза в 2004 и 2012 годах

| Страна         | Суммарный коэффициент рождаемости, детей на 1-ну женщину |      | Среднегодовой темп прироста, % |
|----------------|--|------|--------------------------------|
|                | 2004   | 2012 |                                |
| Австрия        | 1,42   | 1,44 | 0,18                           |
| Бельгия        | 1,72   | 1,79 | 0,5                            |
| Болгария       | 1,29   | 1,50 | 1,9                            |
| Великобритания | 1,75   | 1,92 | 1,17                           |
| Греция         | 1,30   | 1,34 | 0,38                           |
| Дания          | 1,78   | 1,73 | -0,36                          |
| Эстония        | 1,47   | 1,56 | 0,75                           |
| Ирландия       | 1,93   | 2,04 | 0,7                            |
| Испания        | 1,31   | 1,32 | 0,1                            |
| Италия         | 1,34   | 1,43 | 0,82                           |
| Кипр           | 1,52   | 1,39 | -1,11                          |
| Латвия         | 1,29   | 1,44 | 1,39                           |
| Литва          | 1,27   | 1,60 | 2,93                           |
| Люксембург     | 1,66   | 1,57 | -0,69                          |
| Мальта         | 1,40   | 1,43 | 0,27                           |
| Нидерланды     | 1,72   | 1,72 | 0                              |
| Германия       | 1,36   | 1,38 | 0,18                           |
| Польша         | 1,23   | 1,30 | 0,69                           |
| Португалия     | 1,40   | 1,28 | -1,11                          |
| Румыния        | 1,35   | 1,53 | 1,58                           |
| Словакия       | 1,25   | 1,34 | 0,87                           |
| Словения       | 1,25   | 1,58 | 2,97                           |

| Страна    | Суммарный коэффициент рождаемости, детей на 1-ну женщину |      | Среднегодовой темп прироста, % |
|-----------|--|------|--------------------------------|
|           | 2004   | 2012 |                                |
| Венгрия   | 1,28   | 1,34 | 0,57                           |
| Финляндия | 1,80   | 1,80 | 0                              |
| Франция   | 1,92   | 2,01 | 0,57                           |
| Хорватия  | 1,43   | 1,51 | 0,68                           |
| Чехия     | 1,23   | 1,45 | 2,08                           |
| Швеция    | 1,75   | 1,91 | 1,10                           |
| Украина   | 1,19   | 1,53 | 3,19                           |
| ЕС-28     | 1,50   | 1,58 | 0,65                           |

Источник: расчеты по данным Европейской статистики [4]

Большой вклад в суммарную рождаемость и высокая интенсивность деторождений наблюдается среди женщин в возрасте 25-29 лет (рис. 1). 30-34 летние женщины рожают в два раза чаще, чем женщины в возрасте до 20 лет. Уровень рождаемости среди молодых женщин продолжает неуклонно снижаться. Спад рождаемости среди женщин молодого детородного возраста заслуживает особого внимания, если учесть то обстоятельство, что сокращение рождаемости в этой возрастной группе женщин по сравнению с остальными началось позже (в 1993) и приобрело быстрые темпы. Вместе с тем уровень рождаемости среди женщин в возрасте до 25 лет продолжает оставаться все еще достаточно высоким, особенно в областях,

где преобладает сельское население, которому традиционно присущи повышенные детородные установки и более раннее начало детородной деятельности.

В связи с такой закономерностью изменились и репродуктивные установки населения. Сейчас люди ориентированы в основном на одно, реже - двухдетную семью. То есть все больше семей планируют рожать меньшее количество детей, чем желали бы иметь в течение своего детородного периода. Отказ от рождения желаемых детей стало массовым явлением, объясняя это своим желанием противодействовать снижению уровня благоустройства семьи. Повышение благоустройства населения в сочетании со специальными мерами демографической политики способствовали бы увеличению рождаемости.

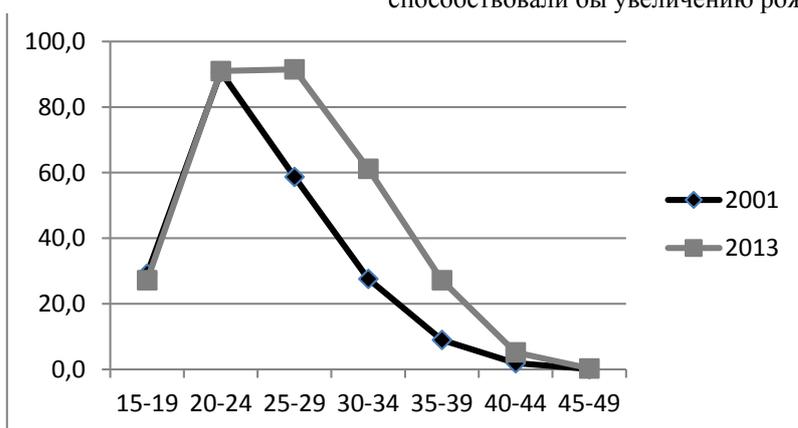


Рис.1 Вековые коэффициенты рождаемости в Украине за 2001 и 2013 годы

Источник: данные демографического паспорта территории [5]

Как подтверждает опыт большинства стран мира, в которых пытались быстро решить проблему низкой рождаемости, разовые меры не дают стабильного эффекта. Только постоянное внимание к проблемам семьи и быстрое их решения могут дать стабильную эффективность. Наиболее успешная демографическая политика проводится во Франции и странах Скандинавии, где осуществляется долгосрочная эффективная демографическая политика.

Снижение рождаемости и переход к модели семьи с одним ребенком, стали характерной чертой новейших демографических процессов в Украине. Они связаны с изменениями в детородных поведеньях населения. Ведь сокращение количества детей в семье, с одной стороны, предоставляет женщинам большие потенциалы в образовательной и профессионально-квалификационной сфере, а с другой, уменьшение размера семьи приводит к главным факторам депопуляции населения.

#### Список литературы:

1. Kuczynsky R. Robert. The Balance of Births and Deaths. Volume II. Eastern and Southern Europe. - Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1931. - P. 135.
2. Наслідки репродукції людності УСРР за роки 1926-1931. – Управління народногосподарського обліку УСРР за роки 1926-1931. – 256 с.
3. Сайт Государственной службы статистики Украины. Населения [Электронный ресурс.] - Режим доступа: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Сайт European statistics. Population [Электронный ресурс.] - Режим доступа: [www.epp.eurostat.ec.europa.eu](http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu).
5. Сайт Демографический паспорт территории. Демографические процессы и воспроизводство населения [Электронный ресурс.] - Режим доступа: [www.database.ukrcensus.gov.ua](http://www.database.ukrcensus.gov.ua).

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

*Отставнова Лилия Алексеевна*

*к.э.н., доцент кафедры ЭТЭТ, Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., г. Саратов*

В современных рыночных условиях приобретение регионами экономической самостоятельности приводит к необходимости уточнения функций и положения каждого конкретного региона в общенациональном экономическом пространстве. Стабильное и равномерное развитие региональной экономики, а также ее инновационная привлекательность напрямую зависят от научно-технического, социально-экономического и кадрового потенциала. При этом важнейшим условием устойчивого развития региональной экономики является наличие надежных конкурентных позиций.

Как экономическое явление конкурентоспособность представляет собой сложный и многоуровневый процесс объективных и субъективных социально-трудовых общественных отношений и признаков, главным из которых, по мнению И. Шумпетера, является экономическое развитие, в конечном итоге приводящее к появлению новой экономической структуры [3]. С этой точки зрения конкурентоспособность региона рассматривается как постоянный процесс созидательного разрушения, направленный на эволюционное развитие региональной системы и способствующий развитию НТП, производительных сил и производственных отношений, росту производительности труда, накоплению финансового капитала и трудового потенциала.

В отечественной экономической науке понятие «конкурентоспособность региона» не имеет четкого определения, поэтому, проведя анализ характеристик и определений данной категории, под конкурентоспособностью региона мы будем понимать его способность производить товары и услуги, соответствующие требованиям международных рынков, и поддерживать достаточно высокие уровни доходов и занятости, имея при этом необходимое количество и качество рабочих мест и как можно меньший уровень вынужденной безработицы. При этом экономическое развитие должно предусматривать конкуренцию как со стороны отечественных, так и иностранных производителей. Конкурентоспособность должна быть устойчивой и иметь долгосрочное влияние, поэтому по отношению к соседним регионам целесообразна политика социального и налогового демпинга. Конкурентоспособная экономика

должна создавать качественные рабочие места, способствующие росту реальных доходов и уровню жизни населения.

Кроме того, конкурентоспособность региона подразумевает формирование и реализацию его конкурентного потенциала, проявляющегося в конкурентных отношениях между другими странами и регионами, наличии природных богатств и условий существования, интеллектуальном уровне развития населения. Некоторые ученые включают в понятие конкурентоспособности формирование и развитие конкурентных преимуществ, на основе которых хозяйствующие субъекты могут соревноваться друг с другом и одерживать победу [1].

Под экономической конкурентоспособностью региона будем понимать его способности и возможности эффективно использовать имеющиеся в регионе различные виды ресурсов для производства товаров и услуг, отвечающих всем требованиям спроса на рынке, обеспечивать устойчивый рост потенциала конкурентоспособности хозяйственных субъектов посредством инноваций, поддерживать сравнительно высокий уровень жизни населения.

Оценивать конкурентоспособность региона можно по нескольким параметрам их экономического поведения. Изучив различные методики оценки, в данной работе мы будем оценивать конкурентоспособность регионов Приволжского федерального округа по следующим, наиболее значимым на наш взгляд, критериям.

1. *Денежные доходы и потребительские расходы на душу населения.* Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения регионов ПФО в I полугодии 2014 г., и рейтинг регионов приведены на рис. 1 (порядковые номера регионов ПФО соответствуют таблице 1). Как видно из рисунка, к регионам, имеющим самые большие денежные доходы на душу населения и потребительские расходы, относятся Республика Татарстан, Нижегородская область и Пермский край. Доходы в Республике Татарстан выше, чем в Российской Федерации на 8,8% и в Поволжском федеральном округе на 27,8%. Самые низкие доходы имеют республики Мордовия, Марий Эл и Чувашия.



*Рисунок 1. Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения в I полугодии 2014 года, в расчете на душу населения; в среднем за месяц; рублей [2]*

Интересным представляется тот факт, что регионы, имеющие высокие доходы, имеют и высокие потребительские расходы (рейтинг многих регионов по доходам и расходам совпадает). Саратовская область занимает 11 место, как по доходам, так и по потребительским расходам, что в сравнении с 2009 г. ниже на одну позицию.

2. Число функционирующих рабочих мест в экономике регионов можно проследить по данным рис. 2, где представлена демография организаций. В рыночной кон-

курентной среде, характеризующейся быстрыми изменениями, большинство предприятий не отличается продолжительностью жизненного цикла. По расчетам А. де Гуса, его величина значительно меньше 20 лет, а период, в течение которого успешное предприятие способно поддерживать прибыльное конкурентное преимущество, обычно короче. В экономике рассматриваемых регионов наблюдается активное движение хозяйствующих субъектов.



Рисунок 2. Зарегистрированные и ликвидированные организации в I полугодии 2014 года, единиц [2]

Больше всего зарегистрировано предприятий, а значит, создано новых рабочих мест в Республике Татарстан, Пермском крае и Нижегородской области. Меньше всего зарегистрировано предприятий в республиках Мордовии, Марий Эл и Пензенской области. Саратовская область последние 6 лет находится на 7 месте, что составляет середину рейтинга.

Ликвидировано предприятий больше всего в Самарской области, Республике Татарстан и в Пермском крае, что свидетельствует о наличии значительного числа предприятий-конкурентов, имеющих преимущества и вытесняющих с рынка убыточные предприятия, продукция и услуги которых не пользуются спросом.

По результатам анализа движения предприятий в I полугодии 2014 года больше всего осталось функционировать на рынке (самое большое положительное отклонение между созданными и ликвидируемыми предприятиями) хозяйствующих субъектов в Республике Татарстан, Нижегородской и Самарской областях. Самое незначительное отклонение имеет Пензенская область. В Республике Марий Эл отклонение имеет отрицательное значение, что отрицательно сказывается на региональном рынке труда вследствие сокращения рабочих мест и снижения уровня занятости. Для итогового рейтинга будем учитывать именно эту характеристику данного показателя. В Саратовской области число вновь созданных предприятий превышает ликвидированные на 10%, что говорит о востребованности большинства вновь созданных предприятий и их конкурентоспособности в рыночной среде. Однако, по сравнению с 2009 годом значение данного показателя снизилось на 31%, иллюстрируя появление стабильности в демографии организаций Саратовской области.

Из всех существующих в каждом регионе организаций, прибыльных больше всего в Республике Башкортостан (75,6%), Ульяновской области (66,5%) и в Республике Мордовия (65,9%), что говорит о благоприятных условиях ведения бизнеса на этих территориях (рис. 1). В Саратовской области 65,7% прибыльных организаций, что соответствует 4 месту в рейтинге по данному показателю.

3. Объем товаров и услуг собственного производства, осуществляемый находящимися на территории региона всеми предприятиями и организациями, качество которого прямо пропорционально влияет на конкурентоспособность региона (табл. 1). Увеличение количества и качества выпускаемой продукции приводит к увеличению экспортного потенциала региона, его доходной части в региональном бюджете, повышению авторитета среди субъектов Российской Федерации.

Из табл. 1 видно, что самыми значимыми регионами по объему товаров и услуг собственного производства являются Республика Татарстан, занимающая первые места по всем составляющим, Пермский край и Самарская область. Саратовская область по этому показателю находится на 6 месте в основном за счет производства и распределения электроэнергии, газа и воды, что подтверждает роль области как «энергетического донора» для экономики России в целом. Кроме того, экономика Саратовской области характеризуется одновременным развитием таких ее базовых секторов, как обрабатывающие производства (19,5% в структуре ВРП), сельское хозяйство (12,5%), транспорт и связь (12,1%), оптовая и розничная торговля (10,1%). По выпуску сельскохозяйственной продукции Саратовская область входит в десятку регионов-лидеров РФ.

Таблица 1

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в 1 полугодии 2014 года (в млн. руб.) [2]

| Регион                               | Добыча полезных ископаемых | Рейтинг | Обрабатывающие производства | Рейтинг | Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | Рейтинг | Общий рейтинг по показателю (по среднему значению) |
|--------------------------------------|----------------------------|---------|-----------------------------|---------|--|---------|--|
| <i>Российская Федерация</i>          | <b>5447</b>                | -       | <b>13009</b>                | -       | <b>2278</b>  | -       | -  |
| <i>Приволжский федеральный округ</i> | <b>781703</b>              | -       | <b>2881917</b>              | -       | <b>430530</b>  | -       | -  |
| 1. Республика Башкортостан           | 86863                      | 5       | 460794                      | 2       | 53952  | 4       | 4  |
| 2. Республика Марий Эл               | 189                        | 13      | 38508                       | 14      | 5599   | 14      | 14   |
| 3. Республика Мордовия               | 73,2                       | 14      | 55520                       | 13      | 5910   | 13      | 13   |
| 4. Республика Татарстан              | 192730                     | 1       | 551121                      | 1       | 62526  | 1       | 1  |
| 5. Удмуртская Республика             | 73252                      | 6       | 89058                       | 8       | 16672  | 8       | 8  |
| 6. Чувашская Республика              | 356                        | 11      | 61746                       | 11      | 11154  | 11      | 11   |
| 7. Пермский край                     | 117717                     | 3       | 397766                      | 4       | 54012  | 3       | 2  |
| 8. Кировская область                 | 386                        | 10      | 67187                       | 10      | 16602  | 9       | 10   |
| 9. Нижегородская область             | 745                        | 9       | 438180                      | 3       | 43757  | 6       | 7  |
| 10. Оренбургская область             | 192380                     | 2       | 105847                      | 7       | 30488  | 7       | 5  |
| 11. Пензенская область               | 237                        | 12      | 58725                       | 12      | 9754   | 12      | 12   |
| 12. Самарская область                | 100702                     | 4       | 370450                      | 5       | 60229  | 2       | 3  |
| 13. Саратовская область              | 10183                      | 7       | 119245                      | 6       | 46467  | 5       | 6  |
| 14. Ульяновская область              | 5890                       | 8       | 67773                       | 9       | 13409  | 10      | 9  |

4. *Конъюнктура инвестиционного рынка.* Практически для всех регионов России инвестиционная активность характеризуется как недостаточное явление. Например, на долю ПФО в 1 полугодии 2014 года приходится только 17,5% инвестиций в основной капитал к итогу по РФ. Положительным моментом здесь является то, что этот показатель увеличился с 2009 г. на 1,4%. Концентрация

инвестиций в основной капитал естественным образом приведет к перераспределению человеческого капитала и серьезному росту ряда регионов ПФО, таких как республика Татарстан, Нижегородская и Самарская области (рис. 3). При этом основными источниками финансирования этих территорий являются собственные средства, что говорит об их высокой конкурентоспособности.

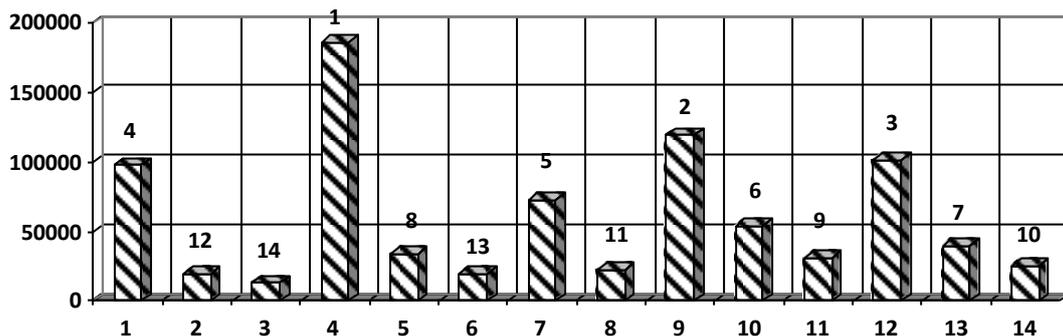


Рисунок 3. Инвестиции в основной капитал в I полугодие 2014 г. [2]

Самая низкая инвестиционная активность наблюдается в республиках Мордовии, Чувашии и Марий Эл, в структуре инвестиций которых преобладают привлеченные средства.

Саратовская область находится на седьмом месте рейтинга и обладает солидными конкурентными преимуществами для привлечения в экономику не только собственных, но и привлеченных инвестиций.

Подводя итог данного исследования, результаты которого занесены в табл. 2, можно сделать вывод, что

бесспорным лидером в Приволжском федеральном округе является Республика Татарстан, имеющая по всем показателям первые места. Кроме нее в тройку лидеров вошли Самарская и Нижегородская области.

Неконкурентоспособными по выбранным показателям являются республики Марий Эл и Мордовия, Пензенская область. В группу регионов со средними конкурентными преимуществами попали Оренбургская, Саратовская и Ульяновская области, Удмуртская республика.

Таблица 2

## Рейтинг регионов Приволжского федерального округа

| Регион                     | Рейтинг                       |                                       |                                    |                                  | Итоговый рейтинг |
|----------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|------------------|
|                            | 1. Доходы и расходы населения | 2. Число функционирующих рабочих мест | 3. Объем собственного производства | 4. Инвестиции в основной капитал |                  |
| 1. Республика Башкортостан | 5                             | 5                                     | 4                                  | 4                                | 5                |
| 2. Республика Марий Эл     | 13                            | 14                                    | 14                                 | 12                               | 14               |
| 3. Республика Мордовия     | 14                            | 12                                    | 13                                 | 14                               | 13               |
| 4. Республика Татарстан    | 1                             | 1                                     | 1                                  | 1                                | 1                |
| 5. Удмуртская Республика   | 9                             | 4                                     | 8                                  | 8                                | 7                |
| 6. Чувашская Республика    | 12                            | 6                                     | 11                                 | 13                               | 11               |
| 7. Пермский край           | 3                             | 8                                     | 2                                  | 5                                | 4                |
| 8. Кировская область       | 8                             | 7                                     | 10                                 | 11                               | 10               |
| 9. Нижегородская область   | 2                             | 2                                     | 7                                  | 2                                | 3                |
| 10. Оренбургская область   | 7                             | 9                                     | 5                                  | 6                                | 6                |
| 11. Пензенская область     | 10                            | 13                                    | 12                                 | 9                                | 12               |
| 12. Самарская область      | 4                             | 3                                     | 3                                  | 3                                | 2                |
| 13. Саратовская область    | 11                            | 10                                    | 6                                  | 7                                | 8                |
| 14. Ульяновская область    | 6                             | 11                                    | 9                                  | 10                               | 9                |

Среди конкурентных преимуществ Саратовской области можно назвать наличие пригодных для использования в сельском хозяйстве земель, запасов минерально-сырьевых ресурсов, АЭС, ТЭЦ, ГЭС, развитие газо- и нефтедобычи, транспортной инфраструктуры, банковского и страхового сектора, обеспеченность связью и телекоммуникациями, а также благоприятный климат, высокий научный и технический потенциал. Учитывая вышеперечисленные конкурентные преимущества, можно наметить основные направления роста конкурентоспособности Саратовской области: развитие высокотехнологичных отраслей промышленности; эффективное использование научно-технического и трудового потенциала; совершенствование инфраструктуры.

## Список литературы

1. Кабирова Р.С. Особенности формирования конкурентоспособности региона / Р.С. Кабирова, А.Р. Мубаракзянова // Креативная экономика. – 2012. № 10(71). – С. 38-42.
2. Социально-экономическое положение Приволжского федерального округа в 1 полугодии 2014 года / Федеральная служба государственной статистики. – М., 2014. – 76 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 400 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: СИСТЕМНО-ОПЕРАЦИОННЫЙ ПОДХОД (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ЗАГОТОВОК ЛОМА ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ)

*Пахомов Геннадий Васильевич*

*Магистрант кафедры производственного менеджмента ФГБОУ ВПО «ОГИИМ», г. Оренбург*

Совершенствование деятельности предприятия рассматривается в рамках ряда современных концепций научных исследований, включая исследования, которые связаны с изучением бизнес-процессов.

Предложенная в 40-х годах прошлого века американским математиком, одним из основоположников кибернетики Н. Винером схема процесса, которая включает в себя модель «черного ящика» с входом и выходом, отражает понимание того факта, что существует «<...> внутреннее единство многих задач, возникающих в разных областях. Оказалось, что многие изучаемые процессы или проектируемые системы описываются одними и теми же математическими моделями и предполагают сходные пути решения поставленных задач» [10, с. 13].

Модель «черного ящика» (или «модель процесса по Винеру-Адлеру») актуальна и в настоящее время. Так, в межгосударственном стандарте ISO 9000-2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» процесс определен как «совокупность взаимосвязанных

или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы в выходы» [2].

Следует отметить, что существует множество определений понятия «бизнес-процесс», предлагаемых такими учеными, как, например, Д. Томпсон, М. Портер, Т. Давенпорт, Э. Деминг, М. Хаммер и Д. Чампи, М. Робсон и Ф. Уллах, Е. Г. Ойхман и Э. В. Попов, Е. З. Зиндер и др. [1; 3, с. 33; 4; 5; 6, с. 11-14; 11, с. 84; 12, с. 16; 15, с. 16]. В них, в зависимости от целей исследования, авторы концепций делают акцент на отдельных свойствах бизнес-процессов, например, на действиях над ресурсами, целевой направленностью, формированием прибавочной и/или потребительской стоимостью, полезностью продукта, наращиванием стоимости и поставкой продукта внешнему потребителю.

Остановимся на системно-операционном определении бизнес-процесса, предложенном С. В. Рубцовым, которое конкретизирует анализируемое в рамках данной статьи понятие и дает его всестороннюю характеристику:

бизнес-процесс – это операция, включенная в организационно-технологическую систему предприятия, целью которой является производство и поставка товаров и услуг операциям, входящим в данную систему, а также другим системам [13].

С. В. Рубцов, а также А. Э. Калинина и И. В. Рыжкова на основе вышеприведенного определения выделяют три базовых понятия в характеристике бизнес-процесса, помогающих расшифровать содержание «черного ящика»: «действие», «товар или услуга» и «ресурс», - и описывают данный процесс математической моделью – целевым функционалом и множеством ограничений (являющимся основным условием для постановки задачи оптимизации управления ресурсами):

$Tr = БП(З, Пп)$ , (1)

где  $Tr$  – результат бизнес-процесса в виде товара (услуги),

$БП$  – бизнес-процесс, реализация которого задается параметрами потенциального продукта ( $Пп$ ) или услуги и заявкой на их получение ( $З$ ).

$Пп = (в, т, р, с, м)$ , (2)

где  $в$  – временные ограничения создания продукта или оказания услуги;

$т$  – технико-технологические параметры продукта и услуги;

$р$  – ресурсные ограничения производимого продукта или услуги;

$с$  – стоимостные характеристики продукта, услуги;

$м$  – маркетинговые параметры продукта или услуги, включающие в себя условия их предоставления [5, с. 15].

Таким образом, моделью бизнес-процесса является функционал, значение которого - услуга или товар, которые предоставляются потребителю, а аргументы – параметры заявки на получение товара, услуги и потенциального продукта или услуги. В модели отображаются как производственные, так и маркетинговые параметры, а материальные, финансовые и информационные потоки рассматриваются во взаимодействии.

Особое внимание совершенствованию бизнес-процессов уделяется в настоящее время в силу того факта, что одна из главных проблем, с которой вынуждены справляться современные компании, – это проблема самосохранения в современных рыночных условиях и тесно связанная с ней проблема обеспечения стабильного непрерывного существования предприятия.

Рассмотрим в данной связи металлургическую отрасль промышленности, а именно - рынок заготовок лома черных металлов, для которого лом черных металлов - продукт, а его заготовка - услуга. Исторически металлургическая отрасль промышленности играла важную роль как в региональной экономике, так и в экономике государства. Лом черных металлов и его заготовка как часть модели бизнес-процесса определяется рядом особенностей, включая перечисленные выше во второй формуле ( $в, т, р, с, м$ ). Спецификой обладают также заявки на получение услуг и потенциального продукта. Для характеристики данных особенностей необходимо привести данные о ситуации в целом на металлургическом рынке. Остановимся на основных аспектах, принимая во внимание составляющие математической модели бизнес-процесса в их реализации на металлургическом рынке.

Для рынка заготовок лома существуют сезонные ограничения, связанные с климатическими условиями. Сезоном для заготовок лома является весенний, летний и осенний периоды.

Что касается технико-технологических параметров лома, следует отметить, что отечественная металлургия в последние годы - одна из немногих отраслей, предприятия

которой планомерно и системно занимаются техническим перевооружением и вкладывают значительные средства в реконструкцию сталеплавильных и прокатных комплексов. Особенностью этого процесса является рост электросталеплавильных мощностей. Согласно данным, приводимым Александром Коротчаевым, генеральным директором ООО «Вторчермет НЛМК», по мере модернизации сталеплавильных мощностей и появления новых металлургических производств тенденция роста доли производства электростали, скорее всего, сохранится в ближайшее обозримое будущее. По разным оценкам объем производства стали в дуговых сталеплавильных печах может достичь 35-40% от общего объема [7].

Растущий объем электросталеплавильного способа производства требует всё большего объема качественного металлолома, поскольку для эффективной работы печи необходима высокая насыпная плотность, отсутствие токонепроводящих включений, вредных примесей и цветных металлов. Таким образом, для ломозаготовительной отрасли рост доли электросталеплавильного производства в среднесрочной перспективе означает увеличение потребности металлургов в металлоломе и повышение требований к качеству лома.

Закупки сырья производятся в соответствии с общими требованиями к принимаемому лому черных металлов:  $S$  уровень радиационного фона металлолома не должен превышать 0,02 мкр/ч; металлолом должен быть обезврежен от огне- и взрывоопасных предметов, - так достигается задача обеспечения металлургических предприятий области качественным и безопасным сырьем.

Анализируя ресурсные ограничения лома черных металлов, отметим, что потребление лома и наращивание объема ломосбора в последние 10 лет привели к определенной коррекции структуры ломов [8]. С земли поднимается наиболее доступный и легкий в переработке лом. Количество легкодоступного лома с каждым годом уменьшается. Все чаще приходится заниматься демонтажом металлоконструкций, транспортировать заготовленный лом для дальнейшей переработки на все большие расстояния.

Очевидна тенденция снижения доли толстостенного лома. Переработка тонкостенных амортизационных ломов требует больших затрат в связи с высоким уровнем засора, содержанием неметаллических включений, цветных металлов, что усложняет и удорожает подготовку высококачественного сырья в металлургии. В перспективе развития электросталеплавильного производства текущее состояние ломообразования и ломосбора содержит следующие проблемные зоны: преобладание в структуре ломообразования и ломосбора амортизационных ломов, низкие объемы промышленных ломов, снижение уровня тяжелых видов ломов и, соответственно, увеличение объемов легких ломов. В итоге увеличиваются затраты на переработку лома и подготовку шихты, что требует дополнительных инвестиций от предприятия.

Затрагивая вопрос стоимостных характеристик лома, необходимо отметить тот факт, что основным стимулом для использования лома черных металлов в качестве шихтового материала является соотношение его стоимости со стоимостью передельного чугуна. По мнению большинства участников рынка в обозримом будущем складывающаяся ситуация приведет к проблемам в обеспечении ломом черных металлов [8].

Политика ценообразования предприятия ориентируется на среднерыночные цены на черный лом. Предлагаемый ценовой сегмент является конкурентоспособным, но повышение или понижение цен на закупку обуслов-

лено ситуаций на всем сырьевом рынке, которая определяется и потребителями сырья в виде металлургических предприятий. Необходимо постоянно проводить монито-

ринг ситуации на примере ведущих субъектов рынка металлолома. Результаты такого мониторинга представлены на Таблице 1.

Таблица 1.

**Ежедекадный расчет средней арифметической цены потребителей лома по основным регионам потребителя без железнодорожного тарифа в рублях**

|                     | 1 – 10<br>сентября | 11 – 20<br>сентября | 21– 30<br>сентября | 1-10<br>октября | 11-20<br>октября |
|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Северсталь          | 8400               | 8400                | 8400               | 8400            | 8400             |
| ММК                 | 8200               | 8200                | 8400               | 8400            | 8400             |
| НЛМК                | 8200               | 8500                | 8700               | 8700            | 8700             |
| ЧМК                 | 8500               | 8500                | 8500               | 8500            | 8500             |
| ОЗСМК               | 7300               | 7800                | 7800               | 8000            | 8000             |
| НСММЗ               | 8100               | 8200                | 8200               | 8200            | 8200             |
| ВТЗ                 | 8650               | 8650                | 8650               | 8650            | 8650             |
| <b>Средняя цена</b> | <b>8193</b>        | <b>8321</b>         | <b>8379</b>        | <b>8407</b>     | <b>8407</b>      |

Примечание: в расчете используются цены закупки семи металлургических комбинатов России, которые оказывают наибольшее влияние на ценообразование рынка черного лома нашей страны: Северсталь, ММК, НЛМК, ЧМК, ОЗСМК, НСММЗ, ВТЗ.

Ситуация на современном рынке заготовки и скупки металлолома быстро меняется. Конкуренция достаточно высока, поэтому необходимо тщательно подходить к маркетинговым параметрам предоставляемого продукта и услуги.

На предприятиях по заготовке лома вырабатываются такие конкурентные стратегии, как стратегия синергизма, в результате выработки которой происходит создание маркетинговой службы для повышения эффективности маркетинговой и рекламной деятельности. Например, для постоянных клиентов (как среди физических, так и среди юридических лиц) регулярно проводятся акции с предоставлением бонусных карт, акционных увеличений цен на покупаемый лом, а также корпоративных поощрительных мероприятий.

При анализе следующего компонента модели бизнес-процесса – заявки на получение лома – необходимо исследовать как внутренние, так и внешние факторы.

Для всех стран в период промышленного подъема характерна прямая зависимость между ростом ВВП и потреблением стали. Существует прямая зависимость между ростом ВВП и потреблением стали. После достижения уровня ВВП 8-10 тыс. долларов на душу населения рост душевого потребления замедляется и стабилизируется в диапазоне 350-700 килограммов на душу населения.

Необходимо учитывать, что рост видимого потребления стали в докризисный период достигнут в основном за счет роста объемов потребления в топливно-энергетическом комплексе, жилищном и гражданском строительстве. Используемый при этом металлопрокат, надолго выбывает из оборота. Кроме того, с учетом широкого применения железобетона велика доля безвозвратных потерь металла, так как извлечение его на сегодняшний день из железобетонных конструкций нецелесообразно [7].

Поскольку сталь и заготовки из стали, а также лом востребованы за рубежом, спрос породил предложение, а Россия занимается экспортом черных металлов. Как говорят некоторые представители данной сферы: «Экспорт – это инструмент выживания в сложный период, когда падает спрос со стороны российских предприятий» [9].

К настоящему времени доля участия России в мировом экспорте значительно сократилась. По прогнозам

аналитиков к 2016 году мировое производство стали может прибавить еще около 400 млн. тонн стали. Китаем будет обеспечено 50% этого прироста. Доля Индии в этом приросте составит 7%, доля СНГ составит 4%. В то же время рост потребления стали в России, хотя и будет расти не такими высокими темпами как в странах-лидерах Индии и Китае, но за счет потребления в строительной отрасли будет увеличиваться [9].

Теперь рассмотрим основные тенденции формирования металлофонда, ломообразования и рынка лома в РФ. Объем ломообразования зависит от накопленного металлофонда страны. Темпы роста металлофонда зависят от внутреннего потребления стали. Объемы пополнения металлофонда в России не достаточны с учетом темпов изъятия из металлофонда лома.

В целом, следует отметить, что особенностями рынка лома Российской Федерации, включая Оренбургскую область, являются тенденция к росту потребности в повышении объемов и качества металлолома со стороны металлургов, но зачастую фиксируется низкий уровень внутреннего потребления; и, как результат, низкие темпы формирования металлофонда; увеличение в структуре ломосбора амортизационного лома, сокращение объемов легкодоступного толстостенного лома; рост затрат при заготовке и переработке; большие расстояния для транспортировки ломов; ярко выраженная сезонность ломозаготовительного процесса, связанная с климатическими условиями, а также слабая способность мелких и средних ломозаготовительных предприятий отвечать растущим требованиям по качеству лома.

Задача состоит в обеспечении качественным металлоломом потребностей действующих сталеплавильных мощностей. Все это возможно только за счет долгосрочных инвестиций в техническое переоснащение ломозаготовительного предприятия и его модернизацию, что ставит первоочередную задачу – выработку и построение деятельности предприятий с учетом эффективности проводимых в их рамках бизнес-процессов. Владение как можно более полной информацией по потенциальному продукту и оказываемым услугам дает возможность достижения оптимального результата для совершенствования деятельности предприятия и его бизнес-процессов,

анализ и построение которых являются перспективами данного исследования.

Список литературы:

1. Волков К. В., Попов Е.В. Современный реинжиниринг // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 4. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2002/4/1039.html> (дата обращения: 12.09.2014).
2. ГОСТ ISO 9000-2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь // Сайт «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации». 2012. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-iso-9000-2011> (дата обращения: 17.09.2014).
3. Джумиго Н.А. Методологические основы управления бизнес-процессами в организации // Известия АЛТАЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА. 2006. № 2. – с. 33-36.
4. Дупленко Н.Г. Развитие представлений о сущности и свойствах экономических процессов // Теория управления. 2014. № 2. URL: <http://uecs.ru/uecs62-622014/item/2765-2014-02-20-08-36-53?pop=1&tmpl=component&print=1> (дата обращения: 15.10.2014).
5. Зиндер Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг. Ч. 2: Бизнес-реинжиниринг // СУБД. 1995. № 4. URL: <http://www.osp.ru/dbms/1995/04/13031450/> (дата обращения: 17.09.2014).
6. Калинина А.Э., Рыжкова И.В. Реинжиниринг бизнес-процессов на основе технологий дистанционного обслуживания: В 2 ч. Ч. 1: Теория и методология. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2003. – 94 с.
7. Коротаев А. Качественный ломоподход // «Металлоснабжение и сбыт», июль-август 2012. URL: [http://uralvtorchermet.ru/info/publications/metallocha-b-i-cbyt2012-07\\_08/](http://uralvtorchermet.ru/info/publications/metallocha-b-i-cbyt2012-07_08/) (дата обращения: 21.11.2014).
8. Лом черных и цветных металлов / IX Международный форум. 20-21 февраля 2013. Москва, Рэдиссон Ройал, Москва («Гостиница «Украина») URL: <http://lom.rusmet.ru/lom-2013-forum.php> (дата обращения: 12.11.2014).
9. Лом черных и цветных металлов / Международный Форум. 17-18 февраля 2011. Москва. URL: <http://lom.rusmet.ru/lom2012.php> (дата обращения: 30.10.2014).
10. Малинецкий Г.Г. Чтобы сказку сделать былью. Высокие технологии – путь России в будущее. М.: Либроком, 2012. – 224 с.
11. Нив Г. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга. М.: Альпина Паблишер, 2013. – 368 с.
12. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
13. Рубцов С.В. Уточнение понятия «бизнес-процесс» // Менеджмент за рубежом. 2001. № 6. URL: <http://quality.eur.ru/DOCUM/upbpb.htm> (дата обращения: 10.10.2014).
14. Сайт компании Ruslom.ru. URL: <http://www.ruslom.ru/?page=seny> (дата обращения: 25.11.2014).
15. Davenport T.H. Business Innovation, Reengineering Work through. Information Technology. Boston: Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Пересыпкина Н.Н.*

*канд. эконом. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного национального исследовательского университета, г. Белгород*

В России сегодня около 20 % внутреннего валового продукта приходится на долю малых и средних предприятий, в то время как в США и странах Европы этот показатель составляет от 50 % до 70 %. Возрастающая роль субъектов малого и среднего предпринимательства обусловлена возможностью более оперативно и гибко реагировать на любые экономические и социальные изменения в стране или отдельном ее регионе. Развитие малого и среднего бизнеса может составить основу конкурентоспособности российской экономики, и, как следствие, ее дальнейший рост. Выступая на Петербургском международном экономическом форуме — 2014 Питер Бооне (генеральный директор METRO Cash & Carry), подчеркнул, что «Малый и средний бизнес составляет основу устойчивого роста, залог благосостояния общества в долгосрочной перспективе» [5].

Вместе с тем, в настоящее время одной из серьезных проблем, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства, стала адаптация учетных систем к новым потребностям бизнеса в условиях постоянно изме-

няющейся нормативно-правовой базы [4, с.43]. Со стороны государства в решении данных вопросов оказывается всевозможное содействие. В частности, законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусмотрен комплекс мер, позволяющих разработать оптимальную для субъектов такой категории учетную систему. К таким мерам относят:

1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;

2) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;

3) упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности [1].

Законом «О бухгалтерском учете» также предусматривается, что индивидуальный предприниматель, лицо, занимающееся частной практикой, могут не вести

бухгалтерский учет в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения, либо физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности [2]. Однако, данное положение с 1 января 2013 года уже не распространяется на юридических лиц, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства. Несмотря на это, указанные субъекты могут применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность [3].

Развитие нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в субъектах малого предпринимательства обусловило потребность не только в создании нормативных актов, но и в анализе практики их применения. Для этой цели 28 февраля 2013 года приказом Минфина России создана экспертная группа по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектами малого предпринимательства. Деятельность группы направлена на изучение и анализ практики применения нормативных актов, позволяющих реализовать государственную политику в сфере ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства, а также выявление и решение возникающих при этом вопросов. Экспертная группа проводит анализ положений федеральных стандартов бухгалтерского учета в части требований к субъектам малого предпринимательства, что позволяет учитывать их интересы и особенности функционирования.

Можно сказать, что создание экспертной группы обеспечивает обратную связь с субъектами предпринимательства в отношении применения законодательных и нормативных актов. В числе прочих направлений, рассматриваемых экспертами группы в рамках совершенствования бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства, выделяют следующие вопросы:

1. Отмена представления в налоговые органы годовой бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства, применяющими специальные режимы налогообложения.

2. Дальнейшее сокращение объема бухгалтерской отчетности микропредприятий. Так, письмом Минфина России «Об упрощенных способах ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность» установлены субъекты, имеющие право организовать ведение бухгалтерского учета по упрощенной форме и предоставлять в составе бухгалтерской отчетности только бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. При этом, наряду с другими упрощениями, эксперты считают целесообразным исключить из бухгалтерского баланса микропредприятий сравнительные данные.

3. Подготовка и распространение методических материалов по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства. В рамках данного направления Институтом профессиональных бухгалтеров и аудиторов России 17 сентября 2013 года разработаны Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые рекомендованы к применению Экспертной груп-

пой. Этот документ предназначен для оказания методической помощи малому бизнесу в постановке и ведении бухгалтерского учета. В Рекомендациях отражены вопросы составления первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, применения упрощенных способов ведения бухгалтерского учета (в том числе упрощенного плана счетов бухгалтерского учета, полной, сокращенной и простой формы ведения бухгалтерского учета), упрощенной системы бухгалтерской (финансовой) отчетности.

4. Упрощение порядка ведения бухгалтерского учета материальных запасов. В частности, предполагается предоставление микропредприятиям возможности признавать стоимость приобретенных сырья, материалов, товаров, других затрат на производство и подготовку к продаже продукции и товаров в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения (осуществления); предоставление аналогичной возможности иным субъектам малого предпринимательства при определенных условиях; отказ от резервирования под снижение стоимости материальных ценностей субъектами малого предпринимательства; предоставление субъектам малого предпринимательства возможности оценивать приобретенные материальные запасы по цене поставщика.

5. Упрощение порядка ведения бухгалтерского учета основных средств. Эксперты считают возможным предоставлять субъектам малого предпринимательства право: оценивать приобретенные объекты основных средств по цене поставщика (подрядчика); начислять амортизацию по отдельным видам основных средств в размере 100 % при приеме к учету; признавать «налоговую» амортизацию для целей бухгалтерского учета.

На заседаниях экспертной группы также обсуждались вопросы целесообразности и возможности применения Международного стандарта финансовой отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса субъектами малого предпринимательства. Однако, международная практика применения этого стандарта, показала, что обязательное внедрение этого международного стандарта для применения в России нецелесообразно.

С целью информирования предпринимательского сообщества о законодательных и иных нормативных правовых актах, устанавливающих особенности ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства и составления ими отчетности, методических, информационных и иных документах по указанным вопросам Минфином России открыт специальный Интернет-сайт «Бухгалтерский учет и отчетность субъектов малого предпринимательства», а также Горячая линия.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время вопрос развития системы нормативного регулирования организации бухгалтерского учета и отчетности субъектов малого предпринимательства является острым и актуальным. Характерной чертой современного этапа государственного регулирования этого сектора экономики можно отметить максимально возможный учет интересов всех участников, основанный на анализе правоприменительной практики.

#### Список литературы:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ [Электронный ресурс] Система ГАРАНТ / ресурс доступа:

- [http://base.garant.ru/12154854/#block\\_16#ixzz3HbbfhaKu](http://base.garant.ru/12154854/#block_16#ixzz3HbbfhaKu)
2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ Система ГАРАНТ / ресурс доступа: [http://base.garant.ru/70103036/1/#block\\_1](http://base.garant.ru/70103036/1/#block_1)
  3. Об упрощенных способах ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Минфина России [Электронный ресурс] / Письмо Минфина России от 27.12.2013 № 07-01-06/577956 // ресурс доступа: <http://minfin.ru/common/upload/library/2013/12/main/06-57795.PDF>
  4. Пересыпкина Н.Н. Учетные аспекты адаптации малого предпринимательства к современным условиям хозяйствования [Текст] // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Сб. Статей по материалам XXXII междунар. науч.-практ. Конф. – 2013. - № 12 (32). – С. 42-46.
  5. Питер Бооне. Малые и средние предприятия как основа глобальной конкурентоспособности России. Петербургский международный экономический форум — 2014 [Электронный ресурс] Питер Бооне /: ресурс доступа: <http://www.forumspb.com/ru/2014/sections/30/materials/229/sessions/728>

## ОБ АНАЛИЗЕ И ОЦЕНКЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

*Плужнова Евгения Николаевна*

*Старший преподаватель кафедры экономики и управления производством, Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк*

Устойчивость компаний определяется уровнем их конкурентоспособности, обеспечиваемой за счёт целого ряда факторов, среди которых одно из центральных мест занимает фактор организационной культуры. Чем выше уровень развитости организационной культуры, тем более стабильно функционирует компания. В этой связи большое значение имеет наличие в ней действенного механизма управления организационной культурой.

Одной из важнейших составляющих механизма управления организационной культурой является её анализ и оценка. На практике анализ культуры организации ограничивается, главным образом, перечислением лишь отдельных её элементов, являющихся к тому же, как правило, следствиями более глубоких факторов, то есть без выявления всей совокупности факторов, их значимости и причинно-следственных связей между ними.

Однако необходимость учёта большого количества факторов разных уровней, непостоянство воздействующей на них внешней среды, наличие между отдельными факторами одного уровня взаимосвязи, а также случаев двойственности в причинно-следственных связях, невозможность исключить влияние побочных факторов при выявлении имеющих здесь место зависимостей, отсутствие во многих случаях достаточного объёма необходимой статистической информации – всё это сводит практически на нет попытки получить точные количественные оценки влияния каждого из частных факторов на уровень организационной культуры. В данных условиях возможна лишь косвенная оценка с использованием экспертных методов.

В этой связи нами предлагается проводить анализ и оценку организационной культуры по нескольким интегральным факторам, которые в совокупности охватывают все виды деятельности организации. В качестве таких факторов выступают основные свойства организационной культуры, носителями которых является персонал организации: вовлечённость, адаптивность, сплочённость.

Так, фактор вовлечённости характеризует способность аппарата управления привлекать работников всех

уровней к процессу принятия решений, делегировать полномочия и обязанности, что является мощным стимулом эффективной деятельности как отдельного сотрудника, так и целой организации. Автором были проведены исследования данного фактора, результаты которых нашли отражение в публикациях [3, 4].

Фактор адаптивности формируется под влиянием таких элементов культуры, как: ценности, философия, принципы. Организационная культура, обладающая высокой степенью адаптивности, позволяет предприятию идти на риск, генерировать изменения, достигать успешных результатов. Адаптивность представляет собой «...способность личности приспосабливаться и взаимодействовать со средой социальной, культурной; включает усвоение норм и ценностей среды в процессе социализации, а также изменение, преобразование среды в соответствии с новыми условиями и целями деятельности...» [1, с. 261]. Данный фактор является комплексным и, на наш взгляд, раскрывается через пять составляющих: профессиональную, психологическую, организационную, мотивирующую и социальную [2].

Сплочённость как фактор организационной культуры характеризует единство действий, поведения, понимания и оценки происходящих событий, однородность возникающих при этом настроений и чувств, создаёт положительный эмоциональный фон, формирует психологическую устойчивость к негативным воздействиям. В определенной степени влияет на продолжительность и качество трудовой деятельности, а также на состояние здоровья и профессиональное долголетие.

Данные свойства организационной культуры являются синтетическими показателями и формируются под влиянием множества факторов. В рамках проводимого исследования нами разработаны причинно-следственные отношения факторов организационной культуры, которые в наибольшей степени оказывают влияние на результаты деятельности компании и способствуют достижению поставленных целей (таблица 1).

Таблица 1

| Причинно-следственная карта факторов организационной культуры |   |   |   |
|---|---|---|---|
| Интегральный показатель                                       | Свойства персонала - факторы                  | Основания согласования интересов - факторы                      |   |
|   |   | I уровня (i)  | II уровня (j)   |
| ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА                                      | ВОВЛЕЧЕННОСТЬ<br>АДАПТИВНОСТЬ<br>СПЛОЧЕННОСТЬ | СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ  | Нематериальное стимулирование<br>Материальное стимулирование  |
|   |   | СИСТЕМА КОММУНИКАЦИЙ  | Внутриорганизационные отношения<br>Средства передачи информации   |
|   |   | УСЛОВИЯ ТРУДА И ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВА | Социально-психологический климат<br>Охрана труда, режим труда и отдыха<br>Организация производства<br>Технический уровень |
|   |   | СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ  | Доверие в коллективе<br>Участие работников<br>Ценности  |
|   |   | ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ                            | Внутриорганизационные цели<br>Должностные инструкции  |
|   |   | СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ  | Традиции, история<br>Программы обучения<br>Формы обучения   |

Основываясь на наборе факторов и их причинно-следственных связях (таблица 1), математически организационная культура может быть описана как трёхуровневая многофакторная модель вида:

$$K^{ok} = \sum_{i=1}^m \lambda_i \sum_{j=1}^n \lambda_{ij} \sum_{k=1}^l \lambda_{ijk} \times a_{ijk}, \text{ при } (i = \overline{1, m}), (j = \overline{1, n}), (k = \overline{1, l}) \quad (1)$$

где  $K^{ok}$  – уровень организационной культуры;

$\lambda_i$  – весовой коэффициент  $i$ -того фактора первого уровня, определяющего уровень организационной культуры, доли ед.;

$\lambda_{ij}$  – весовой коэффициент  $j$ -того фактора второго уровня, определяющего  $i$ -тый фактор первого уровня, доли ед.;

$\lambda_{ijk}$  – весовой коэффициент  $k$ -того фактора третьего уровня, определяющего  $j$ -тый фактор второго уровня в составе  $i$ -того фактора первого уровня, доли ед.;

$a_{ijk}$  – значение  $k$ -того фактора третьего уровня, определяющего  $j$ -тый фактор второго уровня в составе  $i$ -того фактора первого уровня.

Для оценки данных факторов используется анкетирование. Анкеты могут разрабатываться специалистами самой организации. Однако при оценке организационной культуры возможны некоторые искажения (они могут быть сделаны и специально) в информации о фактическом её состоянии. Для более объективной оценки необходимо исключить недостоверность, лже-факты. Поэтому считаем важным проводить оценку уровня псевдокультуры организации. Оценка псевдокультуры организации можно осуществлять своими силами, либо пригласив внешних экспертов и консультантов [4].

Таким образом, разработанные автором предложения по анализу и оценке организационной культуры дают возможность управлять развитием разных её сторон.

#### Список литературы:

1. Грошев И. В. Организационная культура: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288с.
2. Клянченко М.С., Плужнова Е.Н. О факторе адаптивности и его измерении / М.С. Клянченко, Е.Н. Плужнова // Человеческие ресурсы как фактор экономического развития: Материалы Второго Сибирского кадрового форума. – Новосибирск: НГУЭУ, 2009. – С. 306-310.
3. Плужнова Е.Н. О факторе вовлечённости и его измерении / Е.Н. Плужнова // Известия высших учебных заведений. Черная металлургия. – 2009. – №6. – С. 39-41.
4. Плужнова Е.Н. Концептуальные основы и механизм управления организационной культурой / Е.Н. Плужнова // Экономические науки. – 2011. – № 2. – С. 122-128.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

*Подшивалова Мария Владимировна*

*Доцент, к.э.н., Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет), г. Челябинск*

Институциональная среда сегодня является объектом исследования многих социальных наук. Так, ее изучают политологи, юристы, экономисты, социологи и психологи. И каждая из научных областей опирается на свойственный ей концептуально-методологический подход. Однако общеизвестно, что при изучении сложных количественно-качественных структур, каковой является, безусловно, и институциональная среда любого уровня, наиболее перспективным является междисциплинарный подход.

В настоящее время среди множества существующих концепций наиболее адекватными специфике институциональной среды как объекта исследования, на наш взгляд, являются две теории: институциональных матриц и самоорганизующихся систем.

Первая из концепций достаточно полно описана в периодической научной литературе, ее основные положения доказаны и широко распространены у исследователей не только в социологии (где она была первоначально разработана), но и в экономике. Вторая концепция упоминается и применяется чрезвычайно редко, в силу чего в данной работе мы уделим ей особое внимание.

В таблице 1 приведено обоснование отнесения институциональной системы к классу самоорганизующихся. Как видно, выделенные нами ключевые свойства институциональной среды как самостоятельного объекта изучения соответствуют основным отличительным признакам самоорганизующихся систем.

*Таблица 1.*

**Свойства институциональной среды как объекта изучения**

| № | Свойство институциональной среды и его описание  | Свойства, присущие самоорганизующимся системам  | Обоснование соответствия свойств институциональной среды свойствам самоорганизующихся систем   |
|---|--|---|--|
| 1 | Слабая структурированность - присутствие в составе институциональной среды качественных, малоизученных элементов, каковыми являются, например, неформальные институты, тесно связанные с идеологией, культурными ценностями и менталитетом | Открытость и неравновесность, что влечет за собой неупорядоченность и низкую организованность системы                         | Неупорядоченность институциональной системы обусловлена ее свойством слабой структурированности, т.е. невозможностью описать систему (институциональную среду) через детерминированные связи между всем множеством ее элементов. |
| 2 | Комплементарность - отдельные элементы институциональной системы взаимосвязаны, взаимодействуют и взаимобусловлены   | Способность адаптироваться к изменяющимся условиям среды и помехам, т.е. преобразовывать свою структуру по мере необходимости | Процессы самоорганизации основаны на когерентном (кооперативном) взаимодействии элементов. Институциональная комплементарность является примером подобного взаимовлияния элементов системы.                                      |
| 3 | Диалектический характер отношений как отдельного института и институциональной среды в целом, так и институциональной среды различных уровней (макро-, мезо- и микро)  |   | Способность институциональной системы адаптироваться к изменениям (флуктуациям) среды базируется на диалектике и комплементарности отношений отдельных институтов и системы в целом.   |
| 4 | Историчность - развитие институциональной среды в будущем определяется ее прошлым состоянием   | Изменчивость, нестабильность, случайность отдельных параметров и стохастичность поведения                                     | Стохастичность поведения обусловлена влиянием на институциональную среду множества факторов духовно-культурного, ментально-психического, материально-технологического характера.   |
| 5 | Генетичность - генотип среды определяется типом доминирующей институциональной матрицы (X или Y).  | Способность к самосохранению за счет действия системных законов и принципов   | «Генетическая» предрасположенность в развитии институциональной среды является естественными барьером для кардинальных изменений в траектории развития.  |

Далее исследуем место и роль институциональной среды в социально-экономической системе, которую многие исследователи также относят к классу самоорганизующихся.

По мнению Кирдиной С.Г. институты являются «механизмом самоорганизации экономических систем»

[2]. Не оспаривая это предположение, отметим, что процесс самоорганизации экономической системы имеет, на наш взгляд, гораздо более сложный механизм. Сложность процесса самоорганизации социально-экономической системы вытекает из гипотезы о так называемом «минимальном составе экономических систем».

Данную гипотезу выдвинули в одной из своих работ Макаров В.Л. и Клейнер Г.Б., предположив, что любая социально-экономическая система включает в себя «семь подсистем: ментальную, культурную, институциональную, когнитивную, имущественно-технологическую, имитационную и историческую» [3]. Действительно, институциональная система является одним из описательных уровней социально-экономической системы аналогично тому, как живой организм может быть описан на молекулярном, химическом и биологическом уровне, и при этом каждый из них обладает способностью к самоорганизации как открытая неравновесная система. С нашей точки зрения, любая социально-экономическая система включает в себя следующий «минимальный состав» описательных уровней:

- духовно-культурный, отражающий совокупность ценностных установок, культурные традиции и обычаи;
- психический – отражение субъектом объективной реальности, включая когнитивные способности человека, образ мышления;
- институциональный – совокупность формальных и неформальных правил, включая механизмы принуждения;
- материально-технологический – распределение и изменение состава ресурсов и благ, включая используемые и новые технологии их производства.

Мы полагаем, что в данной «пирамиде» вышестоящий уровень определяет нижестоящий, т.е. первичен по отношению к нему. Подобное духовно-материальное «расслоение» социально-экономической системы на любом уровне отражает многоаспектность и многогранность взаимодействия экономических агентов, конкретная форма и механизм которого определяются духовными ценностями, культурными традициями, когнитивными способностями, мировосприятием, экономическим благосостоянием участников транзакции, а также теми правилами и нормами, которых они придерживаются.

Социально-экономическая система является открытой системой, поэтому каждый из «слоев» также открыт для воздействия извне в виде влияния иных духовных и культурных ценностей, образов мышления, институтов, появления новых ресурсов и технологий и т.д. Процессы самоорганизации (траектории развития) всей социально-экономической системы определяются, на наш взгляд, сбалансированностью и гармоничностью «новых состояний» каждого уровня системы. Тем самым, мы хотим указать на структурную сложность процесса самоорганизации в отношении всей социально-экономической системы, при котором институциональная среда, являясь одним из элементов механизма реализации данного процесса, сама развивается в соответствии с законами самоорганизации.

Далее опишем структурную специфику институциональной среды, которую необходимо учитывать при ее изучении и которую многие теоретико-методологические подходы упускают из вида.

Во-первых, каждый формальный институт окружен неформальным «сопровождением», которое существенно влияет на эффективность его работы. С одной стороны, этот факт легко объясним «институциональной недостаточностью», характерной для периода 90-х годов, когда

наблюдался явный дефицит основополагающих институтов [5]. В результате для координации действий отдельные группы экономических агентов «разработали» неформальные правила, которые до сих пор в ряде случаев нивелируют действие формальных институтов. С другой стороны, институциональная среда обладает свойством комплементарности своих элементов, следовательно, в большинстве случаев институты являются зависимыми, сопряженными по отношению к конкретной задаче и объективно не могут работать изолированно. Кроме того, невозможно перевести все случаи взаимодействия в обществе в правовое поле, очевидно, что неформальные правила присутствуют в большинстве ситуаций.

Во-вторых, это противоречивость генотипа многих неформальных институтов генотипу тех формальных институтов, с которыми они сопряжены. Это не означает, однако, что неформальные правила заменяют собой формальные, речь идет о том, что у экономических агентов в различных ситуациях существует определенный выбор для координации своих действий.

В связи с этим, крайне важно при анализе институциональной среды любого уровня видеть «всю картину целиком», то есть всю институциональную «связку», а не изучать отдельно взятые институты, которые, по сути, являются лишь видимой «вершиной айсберга». Кроме того, в большинстве исследований рассматриваются исключительно формальные нормы, а объяснением подобному сужению предмета исследования служит методологический принцип институционального детерминизма, который проявляется в том, что формальные институты считаются первичными по отношению к неформальным. Данный взгляд характерен для авторов социологических научных исследований, экономисты же, придерживаясь концепции методологического индивидуализма, считают, что *Homo economicus* свободен в своем выборе, в том числе от ограничений, накладываемых нормами, поэтому они стремятся «увидеть в институтах не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора» [4]. Именно факт существования у экономического агента институционального выбора для координации своих действий позволяет нам ввести термин «институциональный опцион». Институциональный опцион — это множество альтернативных *вариантов* сочетания формальных и неформальных институтов, которые доступны экономическому агенту для координации своих действий при решении конкретной задачи.

Предлагаемый нами термин «институциональная связка» определяет совокупность взаимосвязанных формальных и неформальных институтов, которая используется экономическими агентами при решении конкретной задачи, достижении определенной цели. Иными словами, институциональный опцион характеризует множественность выбора для экономического агента среди возможных вариантов институциональных связок (рис. 1).

Выбор конкретной институциональной связки экономическим агентом в случае наличия институционального опциона во многом определяется «ценой института» (термин, предложенный Балацким Е.В. в работе [1]), т.е. затратами сопряженными с выполнением правила, которые вынужден нести в определенных условиях субъект, осуществляющий выбор. С другой стороны, мы полагаем, что количественным ограничением выбора служит также цена отказа от выполнения института (классический пример – штрафные санкции).

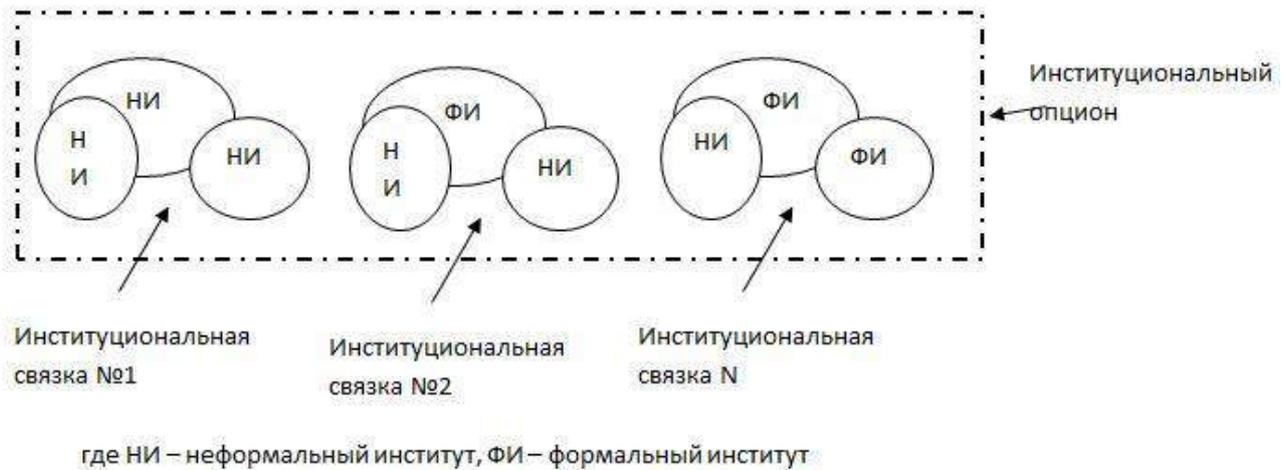


Рисунок 1. Структура институционального опциона

Термин «институциональная связка» позволяет исследователю в силу слабой структурированности и неупорядоченности институциональной среды «работать» не с отдельно взятым элементом или всей совокупностью институтов сразу, а с той частью институциональной системы, которая может быть условно обособлена в качестве относительно самостоятельного объекта изучения.

Термин «институциональный опцион», с нашей точки зрения, полезен для решения ряда аналитических задач, поскольку позволяет:

- оценивать широту/узость выбора, существующего у совокупности экономических агентов, решающих определенную задачу;
- выявлять институциональные связки-конкуренты, существующие в качестве институционального обеспечения решения конкретной задачи;
- не сужать «поле зрения» исследователя, а концентрировать внимание на совокупности как формальных, так и неформальных институциональных ограничений;
- учитывать принцип структурной сложности при анализе институциональных систем;

- улучшить качество анализа на любом уровне исследования: макро, мезо, микро, мини и нано.

#### Список литературы:

- Балацкий, Е.В. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия / Е.В. Балацкий // Общество и экономика. – 2007. – №5. – С. 37 – 53.
- Кирдина, С.Г. Теория и практика современного развития отрицают методологию индивидуализма / С.Г. Кирдина // Экономист. – 2008. – №8. – С. 58 – 77.
- Макаров, В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: Изд-во Экономика. – 2007. – С. 127.
- Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М. – 2007. – С.45.
- Тамбовцев, В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики – 1997. – № 3. – С. 82 – 94.

## ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТНОГО РАНКА РОССИИ

**Покидова Виктория Викторовна**

*К.э.н., заведующий кафедрой «Экономика и финансы»  
ВФ АНОО ВПО «Международный славянский институт», г.Волгоград*

Актуальность и недостаточная разработанность вопросов развития современного и эффективного кредитного рынка в современных условиях хозяйствования определили выбор темы данной публикации.

Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития. За последние годы резко расширилось кредитование экономики России: крупных компаний, предприятий среднего и малого бизнеса, населения. Одновременно с ростом масштабов кредитования все сильнее проявляется и ряд проблем. Основные из них: ускоренное накопление у кредиторов кредитных рисков, возрастающие трудности с урегулированием проблемной задолженности, усиливающаяся асимметричность информации на кредитном

рынке, которая снижает возможность объективной оценки кредитоспособности заемщиков.

Развитие рынка кредитных услуг в России определяет следующие направления его развития: повышение степени развития конкурентной среды за счет увеличения числа кредиторов и заемщиков, улучшение качества предоставляемых кредитных услуг, увеличение объемов кредитов, совершенствование регулирования этого рынка, совершенствование системы управления рисками банков.

Российский рынок кредитных услуг имеет хороший потенциал развития. Однако следует учитывать и причины текущего кризисного состояния.

Кредитный рынок как экономическая категория является частным проявлением категории «рынок». Подходы к определению кредитного рынка разнообразны. В некоторых случаях определения концентрируют внимание лишь на одной из граней данной категории: на объекте либо субъектах рыночных отношений:

- «кредитный рынок представляет собой сферу рыночных отношений, в которой происходит аккумуляция, распределение и перераспределение кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения непрерывности и эффективности общественного воспроизводства»;
- «кредитный рынок - это совокупность финансовых институтов, осуществляющих кредитные операции».

На наш взгляд, кредитный рынок целесообразно рассмотреть как экономическую категорию, т.е. выделить повторяющиеся существенные отношения, при которых изменения одних явлений вызывает определенное изменение других. Прежде всего, необходимо подчеркнуть, что кредитный рынок — это отношения между продавцом и покупателем кредитных продуктов. Отношения отражают процесс их взаимодействия в процессе спроса и предложения на кредитные услуги и завершаются в момент установления конкурентного равновесия, т.е. заключения договора на предоставление услуги. *Кредитный рынок как экономическая категория представляет собой отношения, отражающие процесс взаимодействия интересов кредиторов и заемщиков в целях установления конкурентного равновесия между спросом на кредитные услуги и их предложением.*

В экономической литературе дискуссионными остаются вопросы соотношения кредитного рынка и рынка ссудных капиталов. С одной стороны, следует согласиться с теми учеными, которые трактуют рынок ссудных капиталов как более широкое по отношению к кредитному рынку понятие: «с функциональной точки зрения рынок ссудных капиталов - это система рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию временно свободных денежных средств и перераспределение последних в целях обеспечения кредитом воспроизводственного процесса, развития отдельных институциональных единиц, секторов и отраслей экономики, а также развития экономики в целом и удовлетворения индивидуальных потребностей конкретных членов общества. С институциональной точки зрения рынок ссудных капиталов представляет собой совокупность финансово-кредитных учреждений, бирж и институтов, через которые осуществляется движение ссудного капитала» [3, с.13].

«С функциональной точки зрения рынок ссудных капиталов можно охарактеризовать как организационную форму купли-продажи ссудного капитала в целях обеспечения потребности в нем хозяйствующих субъектов, государства и частных лиц. С институциональной точки зрения его обычно рассматривают как совокупность

кредитно- финансовых учреждений и фондовых бирж, организующих движение ссудного капитала, т.е. осуществляющих посредничество при движении временно свободных денежных средств от их владельцев к пользователям. В его состав входят кредитный рынок, рынок ценных бумаг и та часть валютного рынка, на которой осуществляются валютные депозитно-ссудные операции» [1, с. 28].

Действительно, в процесс аккумуляции и перераспределения временно свободных денежных средств вовлечены не только кредитные учреждения, но и биржи, финансовые посредники, обеспечивающие заимствования с помощью эмиссии и размещения ценных бумаг. Сами кредитные организации выпускают облигации, секьюритизируют кредиты, т.е. выступают как субъекты рынка ссудных капиталов, осуществляя свою деятельность за пределами кредитного рынка.

С другой стороны, понятие кредитного рынка шире понятия рынка ссудных капиталов, так как кредит помимо денежной формы может иметь товарную при продаже товаров с отсрочкой платежа. Таким образом, кредитный рынок охватывает ту сферу рыночных отношений, которая выходит за рамки рынка ссудных капиталов. Имея значительную общую составляющую, кредитный рынок и рынок ссудных капиталов не совпадают, и один не включает другой. В структуре кредитного рынка принято выделять рынок денег (краткосрочные ссуды или ссуды в оборотный капитал) и рынок капитала (долгосрочные ссуды или ссуды в основной капитал). Таким образом была интерпретирована американская практика выделения *money market* и *capital market*. Однако такую интерпретацию нельзя признать безупречной. В американской практике *money market* - это рынок краткосрочных долговых инструментов, *capital market* - рынок долгосрочных финансовых активов, и относятся они преимущественно к ценным бумагам. Например, нью-йоркский рынок денег делится на следующие сектора: федеральные ценные бумаги, казначейские векселя, банковские акцепты, коммерческие бумага, депозитные сертификаты, евродолларовые депозитные сертификаты.

Существующая двухуровневая банковская система в России сформировалась к 1992 году. Функции банковского регулирования закреплены за Банком России. Регулирующие и надзорные функции Банка России осуществляются через действующий на постоянной основе орган Центрального банка Российской Федерации - Комитет банковского надзора.

По состоянию на начало 2013 года на территории Российской Федерации действовали 1012 кредитных организаций, из них 955 банков и 57 небанковских кредитных организаций. Генеральной банковской лицензией обладали 283 кредитные организации. Концентрация активов банковского сектора представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Концентрация активов банковского сектора России в 2010-2012гг.

| Порядковые номера кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию) | 2010г.     |             | 2011г.     |             | 2012г.     |             |
|--|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
|  | млн. руб.  | в % к итогу | млн. руб.  | в % к итогу | млн. руб.  | в % к итогу |
| Первые 5   | 12 941 083 | 46,2        | 14 092 987 | 47,9        | 16 139 126 | 47,7        |
| С 6 по 20  | 5 906 199  | 21,1        | 6 018 106  | 20,4        | 7 051 684  | 20,9        |
| С 21 по 50   | 3 725 544  | 13,3        | 3 572 615  | 12,1        | 3 931 248  | 11,6        |

| Порядковые номера кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию) | 2010г.     |             | 2011г.     |             | 2012г.     |             |
|--|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
|  | млн. руб.  | в % к итогу | млн. руб.  | в % к итогу | млн. руб.  | в % к итогу |
| С 51 по 200  | 3 726 736  | 13,3        | 3 920 972  | 13,3        | 4 616 510  | 13,7        |
| С 201 по 500   | 1 271 471  | 4,5         | 1 382 703  | 4,7         | 1 584 615  | 4,7         |
| С 501 по 1000  | 441 001    | 1,6         | 438 100    | 1,5         | 481 269    | 1,4         |
| С 1001   | 10 294     | 0,04        | 4 542      | 0,02        | 176        | 0,00        |
| Итого  | 28 022 329 | 100,0       | 29 430 025 | 100,0       | 33 804 628 | 100,0       |

Существующее на сегодняшний день распределение кредитных организаций по регионам создает проблему доступности банковских услуг для населения

страны. Распределение кредитных организаций, а также активов кредитных организаций по регионам России в начале 2013 года показано в таблице 2.

Таблица 2.

Распределение кредитных организаций, а также активов кредитных организаций по регионам России в первом полугодии 2013г.

| Регионы                                    | Количество кредитных организаций, единиц | Количество кредитных организаций в % к итогу | Доля в совокупных активах кредитных организаций в % |
|--|--|--|---|
| Центральный федеральный округ              | 585                                      | 57,8   | 67,8  |
| в том числе г. Москва и Московская область | 525                                      | 51,9   | 63,4  |
| Северо-Западный федеральный округ          | 71                                       | 7,0  | 7,6   |
| Южный федеральный округ                    | 47                                       | 4,6  | 3,1   |
| Северо-Кавказский федеральный округ        | 57                                       | 5,6  | 0,9   |
| Приволжский федеральный округ              | 118                                      | 11,7   | 8,7   |
| Уральский федеральный округ                | 51                                       | 5,0  | 5,2   |
| Сибирский федеральный округ                | 56                                       | 5,5  | 4,7   |
| Дальневосточный федеральный округ          | 27                                       | 2,7  | 2,0   |
| Российская Федерация                       | 1012                                     | 100,0  | 100,0   |

Несмотря на большое число действующих кредитных организаций в России, больше половины из них (51,9%) расположены в Москве и Московской области, там же сконцентрировано 63% активов всех кредитных организаций.

Таким образом, кредитный рынок как экономическая категория является частным проявлением категории «рынок» и представляет собой отношения, отражающие процесс взаимодействия интересов кредиторов и заемщиков в целях установления конкурентного равновесия между спросом на кредитные услуги и их предложением. Структура кредитного рынка включает субъекты рыночных отношений и кредитные услуги, которые являются своеобразными товарами.

Существование высокоэффективной российской экономики невозможно без развитого, успешно функционирующего кредитного рынка. На сегодняшний день кредит является весьма востребованным и затрагивает все сферы экономических отношений.

Решение проблем дальнейшего развития кредитования во многом связано с совершенствованием суще-

ствующей инфраструктуры кредитного рынка России. Исследование крупнейших кредитных рынков стран Евросоюза и США показывает, что российский кредитный рынок отличается, в первую очередь, недостаточным развитием именно инфраструктурных институтов, которые уменьшают уровень кредитного риска и содействуют устойчивому и последовательному экономическому росту.

#### Список литературы:

1. Васильева, А.С. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях / А.С. Васильева, П.А.Васильев // Финансы и кредит. - 2011. - №38(470). - С.27-37
2. Омельченко, А.Н. Присутствие иностранных банков на российском рынке: проблемы и пути решения / А.Н. Омельченко, О.Е. Хрусталев // Банковское дело. - 2007. - №2 - С.12-14
3. Омельченко, А.Н. Тенденция развития банковского дела в условиях экономической глобализации / А.Н. Омельченко, О.Е. Хрусталев // Финансы и кредит. - 2013. - №11 - С.13

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Потехина Елена Витальевна,*

*Д.э.н., профессор кафедры прикладной математики РГСУ, г. Москва*

Оценка эффективности стратегий финансирования образовательной деятельности, с научной точки зрения, принадлежит к разряду наиболее трудных и практически неисследованных проблем. Таким образом, если в предпринимательской деятельности проблема способа выявления продуктивности инвестиций приобретает наиболее четкие очертания, то социальная область в этом вопросе выглядит «белым пятном». Подобная ситуация вполне объяснима и она находит отражение в работах ряда экономистов [1, 2]. Во-первых, инвестиции в социальную сферу реализуются, чаще всего, не частными лицами (в отличие от ситуации в коммерческом секторе), а государственными учреждениями, производственными структурами или общественными организациями. Спонсорские взносы, так же не имеют ярко выраженной коммерческой направленности, поскольку под инвестициями принято понимать «обезличенные капиталы». Возврат таких капитальных вложений не носит обязательного характера, так как не предполагает принятия индивидуумом инвестиционного решения.

Во-вторых, инвестиции в систему образования, как и в социальную сферу в целом, не подразумевают возвратности средств в денежном исчислении. Отсюда и выявление эффективности стратегий таких вливаний теряет свою остроту, поскольку чаще всего такая деятельность отражает политические цели, стремление выполнить предвыборные обещания различных властных структур.

В-третьих, сам принцип невозвратности, являющийся основой осуществления инвестиций в сферу образования, не дает возможности использования общепринятых показателей определения эффективности, применяемых в коммерческом секторе – таких как окупаемость проекта на основе дисконтирования.

Системе высшего профессионального образования, как и любой отрасли общественного производства, присуще наличие определенного экономического механизма функционирования и развития, как всей системы, так и каждого ее структурного подразделения. В качестве экономического механизма любой образовательной структуры для максимизации доходов выступает наличие возможно большего количества законных источников финансирования, что увеличивает затраты на ее профильную деятельность. Данное положение, по мнению Иноземцева Л.Н. и Кликунова Н.Д., объективное по своему характеру и содержанию, действует в мировом масштабе, но до настоящего времени недостаточно пропагандируется в России. Это свидетельствует о дефицитности экономических изысканий на образовательном поле [4].

В подобных исследованиях упор, в основном, делается на слабость нашего государства, а также его неспособность профинансировать образовательные структуры разного уровня в достаточном объеме. Следовательно, они вынуждены сами для себя «зарабатывать деньги», то есть переходить на принцип самообеспечения. В ряде случаев причины, вынуждающие образовательные структуры «зарабатывать деньги», не раскрываются не в силу определенных специфических задач, а из-за неполного понимания в условиях современного рыночного хозяйствования сути экономического механизма деятельности

образовательной структуры. Последний, мало, чем отличается от предприятий реального сектора экономики. Так, к услугам высшей школы предъявляются те же требования рыночной экономики – цены, качества, престижности, спроса, предложения и ряда других. Не менее важны мотивационные стимулы профессорско-преподавательского состава, других категорий работающих, технико-технологическая оснащенность учебного процесса.

Важно отметить и то, что практические преобразования на неосознанном уровне в реальном режиме осуществляются как раз в направлении исполнения реального экономического механизма. Так, принцип подушевого или нормативного финансирования, при котором «деньги следуют за студентом», отражает желание государственных и региональных органов управления осуществить на практике необходимые требования этого объективного закона.

Финансовый механизм образовательной деятельности представляет собой такую тесную взаимосвязь экономических категорий и практических действий, в результате которых структура получает фактический результат как форму достижения заявленной цели ее функционирования.

Наличие и работоспособность данного механизма в бизнесе не подлежат сомнению. Прибыль, маржа, разность между доходами и расходами применительно этических, морально-нравственных воззрений объясняет все процессы и преобразования по приспособлению различных структур, их собственников к меняющимся конкурентным условиям.

В материальном производстве показателем экономической эффективности может являться рентабельность, которая устанавливается путем соотнесения всех затрат и результатов, а также оценки деятельности. В тоже время в образовании издержки и выгоды должны оцениваться с позиций гражданского общества. Прямая отдача, которую следует максимизировать, представляет собой различие между получаемыми выгодами и имеющимися издержками, но основная трудность состоит на сегодняшний день в невозможности установить тех, кто приобретает реальную выгоду от высшего образования.

В производственных отраслях критерии эффективности экономической деятельности абсолютно доминируют при определении их целевой направленности. В сфере образования дело обстоит значительно сложнее. Признание обоснованности экономического подхода к проблемам развития образовательной отрасли ни в коей мере не означает игнорирования неэкономических факторов. Однако в сфере подготовки кадров такой экономический механизм имеет ярко выраженные специфические черты и особенности.

За главный показатель результативности образовательного процесса принято считать в экономике доход, получаемый выпускниками образовательных учреждений на протяжении жизни [5]. В условиях нового свободного рынка, как считают последователи классической школы экономики, важно отдать проблему максимизации собственного дохода в руки самих студентов [6]. При этом даже в нынешних условиях существующей конкуренции

бизнесмены имеют высокий доход от инвестиций в сферу образования, а инженеры и ученые – недостаточный. Все это может привести нашу страну к критическим сдвигам рынка труда, независимо от уровня достигнутого технического превосходства. Правительству государства в сложившейся ситуации необходимо предоставить субсидии высшим учебным заведениям для укрепления их технического и научного потенциала, мотивации труда профессорско-преподавательского состава, а также ввести дополнительные стипендии, в частности, для инженерно-технических специальностей.

Экономическая эффективность стратегий финансирования образовательной деятельности находит отражение в трудах таких отечественных экономистов как А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова и ряда других, которые сопоставляют издержки и выгоды, учтенные одновременно. Структура затрат (издержек) на образование включает следующие элементы [3]. непосредственные затраты государства и бизнеса на образование; непосредственные затраты самого обучающегося или его родителей на получение образования. А также условные расходы, учитываемые в форме «потерянного заработка», которые несет учащийся при получении более высоких ступеней образования; условные расходы государства, учитываемые в форме неполученных налогов на «потерянный заработок» учащегося.

К ожидаемому эффекту от инвестиций в человеческий потенциал принято относить более значительный размер заработков, большее моральное удовлетворение от выполняемой в течение жизни работы и более значительную оценку нерыночных видов деятельности и интересов. Издержки, связанные с инвестициями капитала, Рональд Дж. Эренберг и Роберт С. Смит разделяют на следующие группы:

- 1) прямые затраты, или расходы из собственного кармана, включающие плату за обучение и расходы на приобретение учебников (образование), расходы на смену места жительства (миграцию) и бензин (поиск работы);
- 2) упущенный заработок, являющийся другим источником издержек, поскольку в процессе вложения капитала обычно не удается работать в режиме полного рабочего дня;
- 3) моральный ущерб, представляющий собой третий вид издержек, поскольку получение образования является трудным и часто надоедливым занятием, поиск работы – утомительным и истощающим нервную систему, а миграция приводит к расставанию со старыми друзьями<sup>1</sup>.

Сложившаяся в России система финансирования высшего профессионального образования и тенденции ее развития, как показано во второй главе, основаны на использовании бюджетных и внебюджетных источников средств. Внебюджетное финансирование в настоящее время полностью обеспечивает потребности в средствах корпоративных вузов. Около пятидесяти процентов студентов государственных вузов также оплачивают своё обучение из собственных или заемных источников финансирования. В этих условиях ключевыми характеристиками образовательного процесса могут служить приемлемый срок возмещения затраченных на своё обучение средств и полученный экономический эффект в резуль-

тате использования на практике преимуществ и достоинств высшего образования. На основе обозначенных показателей появляется возможность исследовать рентабельность получения высшего профессионального образования в количественном измерении и влияние на неё различных факторов окружающей среды.

При стоимостном подходе процесс финансирования высшего профессионального образования может рассматриваться как инвестиционный проект с учётом особенностей разделения процесса обучения и использования полученных знаний в трудовой деятельности на три характерных этапа:

- на первом периоде продолжительностью 4-6 лет абитуриенты получают в вузе высшее профессиональное образование в виде квалификации бакалавра, специалиста, или магистра, внося с этой целью ежегодную плату за обучение (период затрат на обучение);
- на втором этапе после завершения образования в вузе выпускники (бакалавры, специалисты, или магистры), начав трудовую деятельность, получают дополнительную к базовой зарплате (соответствует средней зарплате работника без высшего профессионального образования) прибавку за высококвалифицированный труд, обусловленный использованием преимуществ полученного высшего профессионального образования (профессиональные знания, умения, навыки). Дополнительная оплата труда позволяет выпускникам в течение второго периода окупить затраты на обучение в вузе (период окупаемости затрат на обучение). При этом целесообразно, чтобы второй период по продолжительности не превышал или даже был меньше, чем первый, что будет возможно, если сумма получаемой годовой дополнительной оплаты труда на втором периоде будет превышать сумму годовой оплаты за предыдущий период обучения;
- на заключительном этапе выпускник в статусе работника организации имеет дополнительный доход из-за использования в своей профессиональной деятельности преимуществ от полученного высшего образования и карьерного роста (период получения экономического эффекта).

При таком подходе денежные потоки платы за обучение будут рассматриваться как инвестиции, обеспечивающие будущие денежные поступления за счёт использования преимуществ обучения в практической деятельности.

Общая продолжительность второго и третьего периодов будет определяться средней продолжительностью служебно-производственной деятельности выпускника по направлению полученного профессионального образования до завершения работы и выхода на заслуженный отдых. Большинство исследователей определяют этот период приблизительно в 40 лет.

Поскольку показатели рассмотренного процесса будут относиться к различным периодам времени, то для построения финансово-математической модели образовательного процесса необходимо учесть фактор времени, исследуя денежные потоки как комплекс распределенных поступлений в определенный период и возмещение самих денежных средств. Поэтому используем в качестве критерия

<sup>1</sup> Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. - М.: Изд-во МГУ, 1996. - с. 318

риев чистую текущую стоимость (ЧТС), индекс рентабельности (ИР) и период окупаемости затрат с учётом дисконтированных денежных потоков (ПОЗ). Выбор этих критериев для сравнительной оценки обусловлен требованиями сопоставимости показателей.

В соответствии с рассмотренными этапами финансово-математическая модель может быть построена на базе совокупности трех модулей.

**Модуль 1** будет отражать затраты абитуриента на обучение в течение первого периода, инвестируемые из семейного бюджета, то ли за счёт полученного им образовательного кредита, то ли из бюджета организации, в котором он будет трудиться после окончания вуза. Продолжительность периода  $n_1$  будет определяться выбранной абитуриентом образовательной программы.

**Модуль 2** отражает процесс окупаемости выпускником затрат на обучение в течение второго периода.

**Модуль 3.** Ключевой характеристикой модели является сумма дисконтированных денежных потоков ежегодной прибавки на третьем к базовой зарплате специалиста, которую он будет получать на третьем этапе в результате реализации преимуществ высшего образования и постепенного карьерного роста.

Разработанные модели позволяют получать в зависимости от конкретных условий количественные оценки показателей, характеризующих эффективность финансирования образования, а также исследовать влияние внешних и внутренних факторов бизнес-среды на показатели образовательного процесса.

Стремление к повышению эффективности стратегий финансирования образовательной деятельности в условиях конкретной конкурентной среды вынуждают образовательные структуры реализовывать не менее двух блоков последовательных действий:

1. Раскрытие преимуществ, фактически уже существующим прямым конкурентам (включая и зарубежные структуры образования), в реализации выделенных средств, или закрепление своих лидерских позиций в существующем секторе услуг образования.
2. При выявлении тех или иных преимуществ сама образовательная структура имеет тенденцию спроектировать для их дальнейшей реализации в конкретном режиме реальных стратегий финансирования определенных операций и мероприятий, которые логично приведут то ли к сохранению, то

ли к усилению собственных позиции в конкурентной среде.

Таким образом, стратегия финансирования предусматривает обоснование вузом разумности расходов по установленным критериям. Они призваны сформулировать преследуемые стратегические цели, сопоставив социально значимые результаты с приоритетными направлениями своей деятельности, распределить бюджетные средства в соответствии с поставленными целями и своими главными функциями и провести мониторинг эффективности расходования средств. Другими словами, оформить свои расходы ни как смету, а сформировать на их основе концептуальную программу развития своего образовательного учреждения, раскрывающую поставленные цели, актуальные задачи и возможные методы их реализации.

#### Литература.

1. Андреев А.А. Россия в глобальном образовательном пространстве // Высшее образование в России. 2009. №12. – с 9-20.
2. Бессарабова Н.В., Лукьянова А.В. Финансирование социальных расходов на образование в условиях регулирования занятости на рынке труда. МОУ «ВИЭПП». – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. – 260 с.
3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. – с. 14.
4. Иноземцева Л.Н., Кликунов Н.Д. Эффективность вложений в высшее образование: определение направлений исследований // Экономический анализ: теория и практика. М.: Финансы и кредит. – 2003. – № 7(10).
5. Римашевская Н.М. Социально-экономические и демографические проблемы современной России / Н.М.Римашевская // Вестник РАН. -2004. - № 3.- Т. 74. - с. 209.
6. Романов В.Л. Креативные аспекты социального управления // Синергетика и управление. М. 1998. с. 82.
7. Потехина Е.В. Государственно-частное партнёрство в сфере финансирования высшего образования: концепция, теория, методология. Дис. д.э.н., Москва, 2013, 356 с.

## ТЕНДЕНЦИИ И «ЗОНЫ РИСКА» СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

*Розанова Анастасия Анатольевна*

*Магистр менеджмента, ассистент кафедры менеджмента и информационных технологий, Братский государственный университет, г. Братск*

Формирование информационного общества, как нового типа, нового уровня развития цивилизации, сопровождается колоссальными изменениями, затрагивающими все стороны человеческой жизни. Процессы глобальной социальной трансформации обусловлены появлением и дальнейшим взрывным развитием ИКТ (информационно-коммуникационных технологий). По историческим меркам возникли данные технологии совсем недавно, но при этом уже стали неотъемлемой частью экономики, политики и культуры. Процессы развития

ИКТ и информатизации социума практически сразу привлекли к себе внимание научного сообщества и интерес к их изучению только растет. Однако и в обществе, и в академической среде доминирует позитивная оценка происходящих изменений, в то время как проблематике потенциальных опасностей, угроз и негативных тенденций, связанных с развитием ИКТ, уделяется непропорционально мало внимания. Если политическая и культурная сферы трансформируются относительно медленно, оста-

ваясь достаточно консервативными, то в современной экономике изменения, вызванные прогрессом ИКТ, носят лавинообразный характер. Экономика является одновременно самой чувствительной и вместе с этим наименее прогнозируемой сферой социальной жизни. Вследствие этого резкие изменения в экономических процессах и механизмах являются своеобразными «зонами риска», неся в себе угрозу для всех остальных сфер общественной жизни и для цивилизации в целом.

Экономика, как специфическая сфера человеческой деятельности, по своей природе конвенциональна и символична. Экономический обмен и ценность предметов обмена всегда были очень условными, однако во времена «экономики производства» экономические отношения жестко базировались на реальных факторах ресурсной обеспеченности, особенностях производства и объективных нуждах потребителей. Однако с постиндустриальным развитием банковского сектора экономика все меньше стала зависеть от производства и все больше от финансовых операций. Финансовые операции, изначально лишь обслуживающие реальную экономику, со временем стали подменять ее. В конечном итоге это привело к тому, что спекулятивные финансовые механизмы стали доминировать в экономике, в результате чего она перестала быть просто символической, а превратилась в своеобразный симулякр, лишь косвенно связанный с реальными потребностями производства и потребления материальных благ.

С развитием информационных технологий большая часть макроэкономических процессов стала катастрофически терять связь с реальностью. Современная экономика превратилась в глобальную спекулятивную систему, процессы в которой мало соответствуют реальным производственным отношениям, плохо предсказуемы и практически не управляемы. Финансовые специалисты, породившие таких деривативных чудовищ, как CDS (credit default swaps) и CDO (collateral debt obligations), стали одними из главных виновников глобального экономического кризиса, разразившегося в 2008 году [1]. Однако сама по себе глобальная зависимость от манипуляций на мировом финансовом рынке не привела бы к таким катастрофическим последствиям, если бы не лавинообразная паника и спекуляции на биржах. Современные ИКТ дали технологическую возможность практически каждому человеку оказывать влияние на микро и макроэкономические процессы, но ответных механизмов регулирования экономической активности частных лиц и отдельных компаний создано не было, что обусловлено самой технологической независимостью Интернет и коммуникационных сетей. В результате экономические процессы стали непредсказуемыми, чувствительными к панике, спекуляциям, случайным влияниям и злонамеренным провокациям. Именно эти проблемы стали одной из главных причин современного глобального экономического кризиса и его столь долговременных последствий.

Информационализация экономики породила также ряд других специфических проблем. Одним из столпов капиталистической экономики является понятие частной собственности и связанное с ним понятие копирайта, как права на интеллектуальную собственность. С появлением компьютеров возникла возможность свободного и неограниченного копирования электронной информации и программных продуктов. Когда же Интернет превратился в глобальную общедоступную сеть, появившаяся возможность неконтролируемой передачи информации поставила традиционные экономические механизмы получения прибыли, основанные на копирайте, на грань исчезновения. Файловые хранилища, файлообменные сети, торрент-

трекеры и другие подобные технологии, порожденные расцветом хакерства и программного «пиратства», разрушают традиционные экономические модели и правила.

С одной стороны, такая ситуация вынуждает производителей и продавцов искать новые способы получения прибыли, изобретать более дешевые и эффективные способы распространения контента среди потребителей. Кроме того, доступность информации из нелегальных источников снижает остроту цифрового разрыва для людей, которые не имеют возможности приобрести данную продукцию законным путем. Например, в России, по данным аналитической компании IDC за 2007 год, более 80% компьютеров работают на нелегальном ПО [2]. Но с другой стороны, в сложившихся условиях многие производители лишаются законных источников прибыли, что ставит их если не на грань разорения, то в крайне тяжелые финансовые условия, явно неспособствующие творчеству и прогрессу. Существуют уникальные примеры успешной коммерциализации свободного контента. Известная рок-группа Radiohead в 2007 году свой новый альбом «In Rainbows» выложила в Интернете в формате mp3 и покупатели сами определяли цену, за которую они скачивали альбом. По данным Reuters, шестеро из десяти скачивали бесплатно, а остальные заплатили в среднем по 2,9 фунта и, в результате, доход от скачивания In Rainbows превзошел доход от скачивания всех предыдущих альбомов Radiohead вместе взятых, а официально распространявшийся бокс-сет (альбом плюс бонус-диск) был продан в количестве 100 000 копий [3]. Однако, для того, чтобы повторить подобный успех, нужно быть Radiohead. Для всех остальных, не столь популярных и не столь гениальных авторов, эффективных модели альтернативных экономических моделей получения прибыли производителями свободно копируемого контента в условиях неограниченной цифровой свободы пока что не существует.

Еще одной негативной тенденцией в развитии современной экономики является непрекращающаяся маркетинговая спекуляция информационными технологиями, заключающаяся в навязывании крупными корпорациями потребителям и пользователям не нужных им продуктов за счет создания у потребителей ложных потребностей. Ярким примером подобного рода являлась бушевавшая несколько лет назад маркетинговая война производителей микропроцессоров для настольных компьютеров, получившая в прессе название «гонка мегагерц» [4]. В результате миллионы людей, поддавшись рекламным спекуляциям, покупали процессоры и сопутствующие им продукты гораздо большей мощности и производительности, чем этого требовали их реальные потребности. Подобная ситуация наблюдается сейчас и в других областях рынка ИКТ.

Конечно, маркетинговый обман не является чем-то необычным (подобную картину мы наблюдаем на рынке косметических, лекарственных средств, в политике и т.д.). Но в данном случае, речь идет о сфере, имеющей принципиальное значение для человечества, сфере развития информационных технологий, ставших сутью и главным двигателем прогресса современного общества.

Преследуя корыстные интересы, производители компьютерной и цифровой техники, а также производители программного обеспечения уходят от эффективных путей технологического развития и, зачастую, искусственно сдерживают технологический прогресс. В качестве иллюстрации можно привести «гонку мегапикселей» среди производителей фото и видеокамер, которая привела к парадоксальной ситуации, когда зачастую новые

модели камер становятся менее качественными, чем старые [5]. В сфере программного обеспечения подобный громкий скандал вызвала позиция Microsoft, которая в 2007 году, выпустив чудовищную по количеству недоработок Windows Vista, намеревалась вынудить пользователей покупать ее, прекратив поставки популярной и надежной Windows XP [6].

Приведенные выше примеры являются лишь одними из множества подобных. В настоящее время процессы развития информационно-коммуникационных технологий не контролируются социумом и отданы на откуп частным коммерческим структурам, стремящимся к извлечению максимальной прибыли, а не к общественному благу. Очевидно, что подобная ситуация приносит корпорациям гигантские доходы, но крайне негативно сказывается на технологическом развитии общества в целом, искусственно порождая целый комплекс проблем: нетерпимость вывода на рынок новых, уже готовых технологий и неоправданно высокие цены на эти технологии, сложности утилизация быстро устаревающей техники, несовместимость форматов между конкурирующими производителями ПО и компьютерной техники, расточительный расход ресурсов (например во многих печатных и копировальных устройствах картриджи, ограниченные электроникой, перестают печатать значительно раньше, чем заканчивается тонер) и т.д. Причем речь идет не только о прямых ресурсных потерях, но и о более отдаленных последствиях, например экологических. Из-за неэффективной архитектуры электронных компонентов затраты на охлаждение некоторых вычислительных центров уже превышают затраты на сами вычисления, а колоссальное энергопотребление компьютеров вынуждает некоторые ИТ компании строить собственные электростанции [7].

Подводя итоги, можно сказать, что развитие информационной цивилизации процесс сложный, противоречивый, сопровождающийся целым комплексом крайне опасных и разрушительных тенденций. Но происходящие технологические, политико-экономические и культурные изменения носят объективный характер и в силу этого неизбежны. Сами по себе ИКТ не являются хорошими или плохими и последствия их проникновения в социум зависят от свойств самого социума. В свободном, открытом, демократическом обществе, с развитым научно-технологическим потенциалом можно минимизировать негативные последствия процессов информатизации и даже во многом управлять этими процессами.

Есть ли реальная возможность избежать угроз информационно-технологического развития для экономики

и других сфер общества? Сейчас однозначный ответ дать просто невозможно. Поэтому единственно правильной позицией со стороны научного сообщества может быть только всестороннее исследование «зон риска» в эволюции информационного общества и честное обсуждение данной проблематики. Кроме того, принципиальное значение имеет этическая позиция самих разработчиков новых технологий. Абсолютная открытость разработок, их всесторонний анализ и свободное использование не позволят остаться незамеченным попыткам тех или иных сил применить данные технологии или знания во зло. В настоящее время сложно спрогнозировать все возможные «зоны риска», возникающие на пути социально-экономического развития информационного общества. Борьба с уже известными угрозами и рисками зачастую не менее сложно. В этой ситуации единственным продуктивным способом противостояния новым опасностям информационного общества являются гласность, открытость, свобода и ответственность.

### Список литературы

1. Иванов М. Деривативы и кризис: миф и реальность // Рынок ценных бумаг: электронный журнал. 2008. № 22. URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2008-22/16415/> (дата обращения: 11.04.2012).
2. Ларичев Ю. Ситуация с использованием нелицензионного софта в России исправляется // Сайт компании OPS. 2009. 30 сентября. URL: <http://www.ops.ru/articles/?pagecode=621> (дата обращения: 11.04.2012).
3. Radiohead reveal how successful 'In Rainbows' download really was // сайт компании NME. 2008. 15 октября. URL: <http://www.nme.com/news/radiohead/40444> (дата обращения: 11.04.2012).
4. Зимин К., Галкин Г. На смену гонке мегагерц // Корпоративный ПК: электронный журнал. Спецвыпуск № 4. 2005. 09 июля. URL: <http://www.iemag.ru/analytics/detail.php?ID=16315> (дата обращения: 11.04.2012).
5. Блохнин С. Цифровые видеокамеры: выбор очевиден? // Компьютерра. №36. 2005. 05 октября.
6. Microsoft прекращает поставки Windows XP // Новостной портал РБК. 2008. 30 июня. URL: <http://top.rbc.ru/economics/30/06/2008/192613.shtml> (дата обращения: 11.04.2012).
7. Lawton G. Powering Down the Computing Infrastructure // IEEE Computer. Vol. 40. №2. 2007. February.

## МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

*Саакян Ануш Вачагановна,  
студентка Института экономики и управления Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь  
Золотова Елена Алексеевна*

*Канд.экон.наук, доцент кафедры финансов Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь*

Малое и среднее предпринимательство за последнее время стало одним из важнейших секторов народного хозяйства, сильно влияющее на социально-экономическую ситуацию в стране. Именно в секторе бизнеса создаются новые рабочие места. Этот сектор формирует большую сеть предприятий, который чаще всего действует на

местном рынке и напрямую связан с потреблением товаров и услуг.

Малое и среднее предпринимательство помогает уменьшить уровень безработицы, а так же у него имеется большое количество новых идей, которые достаточно быстро выводятся на рынок. Они призваны стать одним из

самых важных факторов для увеличения скорости рыночных преобразований и обеспечения приличных условий жизни большого количества людей. Данный сектор имеет большое социальное значение, а именно малое и среднее предпринимательство помогает создать широкий слой мелких собственников, массовое развитие малого предпринимательства содействует модификации общественной установки. [4]

В условиях экономических санкций некоторые предприятия пострадают, для других же это может стать толчком для развития, расширение бизнеса. Откроются новые рыночные ниши, где могут появиться новые производители.

А именно пострадают те предприниматели, которые занимались именно импортом продуктов, которые были запрещены к ввозу постановлением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. N 778 г. Москва "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской

Федерации""[1]. А также большие сетевые супермаркеты и гипермаркеты, которые напрямую занимались импортом продуктов. Импортозамещение может производиться не только из стран, которые не попали под ответные санкции России (Турция, Бразилия, Страны СНГ и т.д.), но и из российских регионов и округов, которые имеют большой потенциал для роста производства (Краснодарский край, Республика Дагестан и т.д.) (см.табл. 1)[3]. Но с другой стороны выигрывают отечественные сельскохозяйственные предприятия, фермеры, которым будет легче всего заполнить своей продукцией освободившиеся прилавки от импорта. Но для этого им придется увеличить производство распахать новые поля, приобрести новую технику, что в свою очередь приведет к необходимости увеличения работников, а это в итоге поможет снизить безработицу. Но в выигрыше будут не только производители, но и компании, производящие необходимую технику. Так же освободившуюся нишу могут заполнить новые малые и средние предприниматели, которые не могли заняться производством сельскохозяйственной продукции из-за большого количества импортной продукции на рынке.

Таблица 1.

| <b>Импортозамещение российскими производителями</b> |   |  |
|---|---|--|
| <b>Продукт</b>                                      | <b>Страны импортеры из Европы и США, Австралии</b>            | <b>Импортозамещение российскими регионами</b>  |
| Яблоки, Груши                                       | Польша,<br>Нидерланды,<br>Бельгия                             | Краснодарский край<br>Республика Дагестан<br>Ставропольский край   |
| Капуста   | Польша  | Республика Дагестан<br>КЧР   |
| Картофель   | Нидерланды,<br>Бельгия,<br>Франция,<br>Германия,<br>Финляндия | Краснодарский край<br>Центральный федеральный округ<br>Приволжский федеральный округ<br>Сибирский федеральный округ<br>Уральский федеральный округ   |
| Мясо птицы<br>Свинины<br>Крупного рогатого скота    | Германия<br>США<br>Финляндия<br>Венгрия<br>Австралия          | Московская область<br>Краснодарский край<br>Дальневосточный федеральный округ<br>Республика Калмыкия,<br>Республика Бурятия,<br>Оренбургская область,<br>Республика Алтай,<br>Ставропольский край и другие |

Годовой запрет на большинство импортных продуктов из США, Австралии, Норвегии и двадцати восьми стран Евросоюза подарил российскому производителю шанс на расширение своего производства [1]. Российские производители надеются заместить выбывающих из рынка иностранных конкурентов. Владимир Владимирович Путин на своей пресс-конференции российскому СМИ сказал, что для России вред санкций минимален, и что скорее принесут больше пользы для того чтобы стимулировать развитие своего собственного сельского хозяйства, освободить рынок от товаропроизводителя запада, которые наш рынок хорошо освоили, а между тем пользуются поддержкой и субсидированием в гораздо большем объеме, чем наши сельхоз товаропроизводители. Так же президент РФ подчеркнул, что Россия ничего не будет делать во вред себе.

Губернатор Краснодарского края Александр Ткачев в интервью телеканалу «Россия 24» обратил внимание, на то, что в данном регионе нет необходимости в импортных яблоках или курицы, жители региона давно отдают предпочтение кубанской продукции, а запрет на ввоз импортных продукция для России не беда, а скорее благо, это шанс раскрутить в полную мощь все базовые отрасли агропромышленного комплекса.

Информационное агентство «Росбалт» в московском офисе организовало пресс-конференцию, в котором принял участие Владимир Владимиров. Одним из главных тем пресс-конференции был вопрос об импортозамещении. Владимиров обратил внимания на то, что Ставрополье является житницей для России, и поэтому санкции помогают краевым производителям наступать, отвоевывать внутренние рынки страны» [5]. «На самом деле, поддержка этих подотраслей для сельского хозяйства Ставрополья является эволюционным путем. В сравнении с широко распространённым у нас производством зерна, в них намного выше потребность в рабочих руках. Поэтому развитие этих направлений - первый шаг для борьбы с безработицей в сельских территориях. Мы от этого никуда не уйдем», - сказал Владимиров [5].

Западные страны считали, что накажут российскую экономику, но вместо этого они не только навредили себе, но и помогли России стать на путь быстрого развития собственного производства. Помогая малому и среднему предпринимательству можно решить многие важные вопросы от импортозамещения до снижения безработицы и увеличения уровня жизни и здоровья населения.

#### **Список литературы:**

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. N 778 г. Москва «О мерах

- по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»
2. Гражданкина Е.В. //Экономика малого предприятия.//Е.В. Гражданкина// М.: ГроссМедиа,// 2008. — 96 с.

3. <http://www.gks.ru> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
4. Золотова Е.А. Анализ малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае. НаукаПарк, 2013. №6-1 (17). С.24-26.
5. <http://www.stavropolye.tv/state/view/73068>

## РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Сайфиева Светлана Николаевна*

*к.э.н., доцент, зав. лаб. Института проблем рынка РАН, г. Москва*

Налоговая система, особенно в период сложной геополитической обстановки, падения цен на нефть, беспрецедентного снижения курса рубля и усиления оттока капитала должна выступить мощным стимулятором экономического развития.

Реалии. Налоговая нагрузка традиционно измеряется отношением общей величины поступивших в бюджетную систему налогов к ВВП. Чем больше доля налогов в ВВП, тем больший объем валового внутреннего продукта перераспределяется через систему налогообложения, тем эффективнее налоговая система. Но на основании расчета только одного такого показателя невозможно оценить действительную налоговую нагрузку на экономику. Экономически безграмотно только по доле налогов в ВВП сравнивать российскую налоговую нагрузку с налоговой нагрузкой в других странах, где созданы абсолютные разные экономические условия, применяется иная структура налоговых платежей, другие базы и ставки. Необходим комплексный анализ системы налогообложения по следующим направлениям: сопоставление компонентов системы налогообложения и анализ структуры ВВП по видам первичных расходов, оценка их налогового потенциала; анализ налоговой нагрузки и отраслевой структуры ВВП [3, с. 108].

Следует отметить, что в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» (ОНП) впервые содержится вывод, коренным образом меняющий позицию Минфина по обсуждаемому вопросу. «...Сама по

себе величина налоговых доходов бюджетной системы и соотношение этой величины с иными показателями (величина выручки, добавленной стоимости, валового продукта) не является характеристикой налоговой нагрузки, на основании сравнения которой с аналогичными показателями в других странах либо в других отраслях можно было бы делать выводы об уровне налоговых изъятий из частного сектора, обусловленном различными характеристиками налоговой системы» [10].

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» указанная тема получила дальнейшее развитие: при анализе и сопоставлении налоговой нагрузки в стране или отрасли необходимо принимать во внимание, прежде всего, то, в какой степени налоговая система оказывает влияние на цену капитала для инвестора. Величина налоговых поступлений в бюджет не является корректным критерием оценки динамики фискальной нагрузки на бизнес [2]. В документе указано, что в ближайшие три года Россия предпримет налоговый маневр. Он будет заключаться в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал, дополнительным льготам по уплате налога на доходы физических лиц. Предлагается повысить налоги «на престижное потребление» и дорогую недвижимость стоимостью от 300 миллионов рублей, на доходы, возникающие при добыче природных ресурсов [11].

В таблице 1 показаны темпы роста промышленного производства в российской экономике в целом и по некоторым видам экономической деятельности.

*Таблица 1*

### Промышленное производство в российской экономике\*

| Показатели   | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | Цепной индекс |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------|
| Индексы физического объема ВВП, в % к пред. году                                     | 100,0 | 107,3 | 107,2 | 106,4 | 108,2 | 108,5 | 105,2 | 92,2  | 104,5 | 104,3 | 103,4 | 101,3 | 159,1         |
| Индекс физического объема выпуска по некоторым видам деятельности, в % к пред. году: |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |               |
| Сельское хозяйство   | 100,0 | 101,4 | 102,6 | 100,6 | 104,1 | 102,3 | 108,8 | 100,9 | 91,2  | 120,8 | 96,2  | 103,0 | 133,6         |
| Добыча полезных ископаемых   | 100,0 | 109,2 | 108,0 | 101,7 | 96,4  | 97,3  | 101,2 | 98,2  | 106,5 | 103,1 | 101,6 | 100,9 | 125,8         |
| Обрабатывающие производства  | 100,0 | 108,1 | 109,7 | 104,6 | 107,8 | 109,0 | 99,7  | 86,1  | 108,6 | 105,2 | 102,8 | 101,2 | 148,7         |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды                             | 100,0 | 103,5 | 102,0 | 101,2 | 106,0 | 98,0  | 100,1 | 98,3  | 103,9 | 100,0 | 100,6 | 97,7  | 111,5         |
| Оптовая и розничная торговля   | 100,0 | 111,3 | 112,6 | 109,7 | 115,7 | 112,2 | 110,1 | 95,4  | 105,8 | 103,1 | 103,8 | 101,1 | 214,6         |
| Финансовая деятельность  | 100,0 | 109,2 | 110,7 | 107,5 | 125,0 | 124,8 | 113,7 | 98,4  | 101,8 | 105,4 | 118,2 | 111,5 | 320,7         |

\* По данным Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

Индекс физического объема отражает изменение физического объема товаров и услуг в текущем периоде по сравнению с соответствующим предыдущим периодом, расчет цепного индекса за 11 лет показал его увеличение только в 1,6 раза. Физический объем выпуска в сельском хозяйстве вырос в 1,3 раза. Минимальный рост объема выпуска произошел в секторе «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (1,1 раза), в добывающем секторе – в 1,3 раза, в обрабатывающем – 1,5 раза. Темпы роста объема выпуска непромышленного сектора экономики (оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность) – 214,6 и 320,7 соответственно – намного опередили темпы роста российской промышленности.

Анализ российской структуры налоговых поступлений позволяет утверждать, что основную ее часть по-прежнему формируют доходы от косвенного налогообложения, которые не только угнетают экономический оборот, но и выступают факторами сдерживания спроса,

накопления и деловой активности; провоцируют инфляционные процессы, поскольку предприятия компенсируют налоговые расходы ценовой политикой (если позволяет себестоимость), в противном случае – теряют конкурентоспособность; искусственно увеличивают объем ВВП за счет наценки, а не за счет его насыщения товарной массой. Другими источниками пополнения бюджета выступают налоги на фонд оплаты труда и доходы от внешнеэкономической деятельности.

Анализ темпов роста промышленного производства в текущих ценах российской экономики и его сопоставление с темпом роста налоговой нагрузки в текущих ценах показал их очевидную зависимость: без роста производства нет налоговых поступлений и наоборот. На практике совокупная налоговая нагрузка по экономике в целом снижается, что в основном обусловлено отнюдь не снижением налогового бремени, а уменьшением налоговых поступлений в бюджет, вызванных сокращением производства (см. рисунок 1). Замкнутый круг.

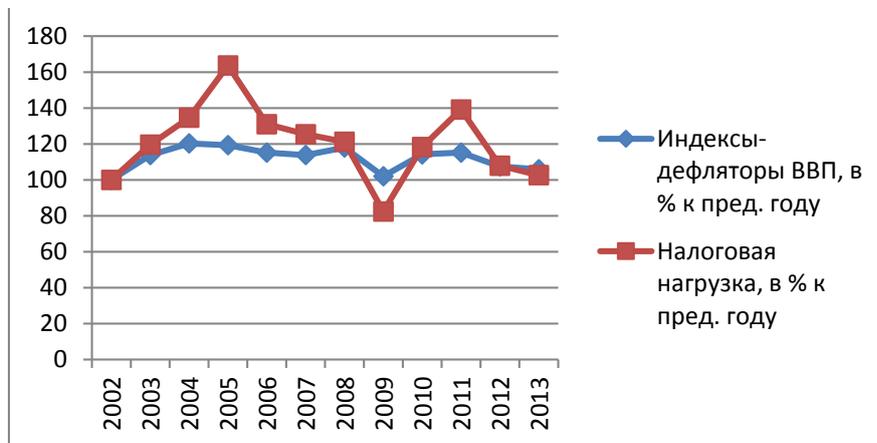


Рисунок 1. Сопоставление темпов роста налоговой нагрузки и промышленного производства

Сопоставление доли налоговой нагрузки в ВВП в рыночных ценах и темпа прироста ВВП в рыночных ценах (см. рисунок 2) говорят об их разнонаправленности, т.е. настройки налоговой системы не приводят к росту ВВП.

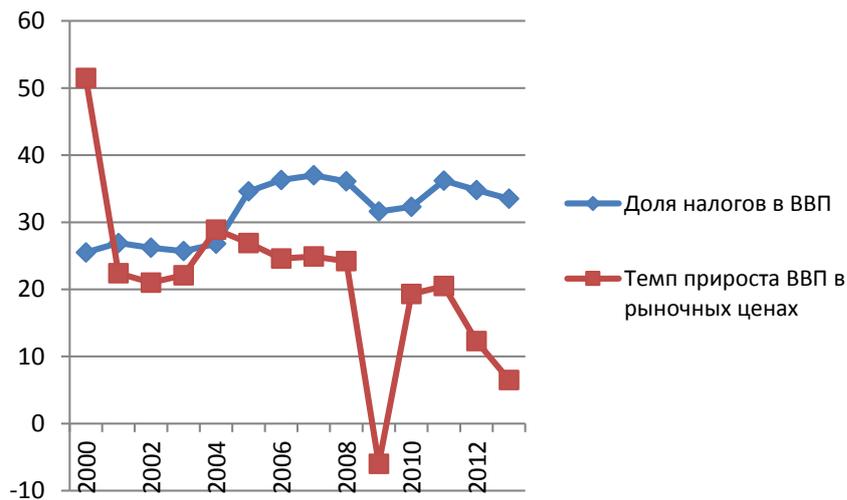


Рисунок 2. Сопоставление доли налоговой нагрузки в ВВП и темпа прироста ВВП

Перспективы. «Действующая ныне система налогообложения не позволяет представить наглядный, функционально очерченный сценарий регулирования экономики» [5, с. 70]. Глава Минэкономразвития А. Улюкаев, наоборот считает ее качественной [16]. Именно поэтому, невзирая на сложную геополитическую обстановку, мы будем заботиться не об увеличении доходов бюджета, ос-

новным источником которых являются налоговые поступления, а сокращать бюджетные расходы. По нашему мнению, бюджетные доходы можно увеличить не с помощью многолетних манипуляций с изменениями налоговых ставок, механизмов взимания, налогового администрирования, а путем повышения деловой активности и роста промышленного производства [4, с. 116-132], который «влечет за собой рост налоговых поступлений, и только в

такой взаимосвязи можно обеспечить активное (притом неинфляционное!) участие бюджетной системы в решениях ключевых проблем социально-экономического развития страны» [1]. Наличие «эффективной налоговой системы» в России не предполагает никаких изменений в перспективе, даже в период геополитических рисков и экономических санкций [12]. Меры, предусматривающие повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации 2013 г., как обычно, косметические.

Что делать? Первое и самое главное. В целях преодоления сырьевой направленности российской экономики необходимо интенсивное развитие внутреннего производства. Для этого следует в корне менять экономическую политику: снижать учетную ставку по кредитам [6, с. 63-66; 7] и налоги на предприятия несырьевого сектора, защищать внутренний рынок и поддерживать экспорт. Создание системы импортозамещения в условиях введения санкций, целями которой являются: обеспечение национальной и государственной безопасности РФ; достижение технологической независимости в критических областях; содействие формированию положительного сальдо торгового баланса; выращивание национальных лидеров для завоевания глобального рынка. Однако, как показывает анализ [14], одновременное сочетание системы импортозамещения и поддержки экспорта при сохранении сырьевого наполнения экспорта, не дает эффекта. Задача заключается в выборе наиболее оптимальной политики с учетом складывающейся ситуации.

Второе. Возобновить выпуск основы отраслевой статистики – Баланса народного хозяйства или Системы таблиц «Затраты-выпуск». Не вызывает сомнения тот факт, что «ни экономическая теория, ни практика экономического моделирования не предложили пока более надежных приемов описания межотраслевых связей» [9, с. 8]. Российские таблицы «Затраты - выпуск» были изданы с 1995 по 2003 г. включительно. Раньше было принято официальное решение о разработке базовых таблиц за 2011 г. Методологические принципы их составления, информационное обеспечение, программа работ по проведению выборочного федерального статистического наблюдения были размещены в рубрике «Разработка базовых таблиц «Затраты - выпуск» на 2011 г.» на официальном сайте Росстата. В настоящее время информации нет вообще, как нет названия сборника в плане публикаций. В статистическом сборнике «Национальные счета в 2002-2009 годах», впервые была выполнена *детализированная* разработка валовой добавленной стоимости, но для аналитической работы в области налогообложения необходима Таблица ресурсов товаров и услуг в экономике России, где можно найти данные по экспортным платежам в отраслевом разрезе. К сожалению, ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации» [15] не содержит такой информации. Поскольку для России характерна фрагментарность управления налоговым процессом, отдельные виды налоговых платежей планируются, администрируются и контролируются многочисленными министерствами и ведомствами. Пока не будет качественной отраслевой налоговой статистики, мы не сможем адекватно оценить предлагаемые налоговые нововведения, например, представителей нефтегазового сектора, которые предлагают перейти от «отдельных несистемных льгот для месторождений к налогу на финансовый результат» [13].

В-третьих, следует преодолеть как деформацию структуры производства (сокращение доли промышленности и увеличение быстрыми темпами непромышленного сектора экономики (финансы и сфера услуг)), так и

налоговой системы (снижение доли косвенного налогообложения, изменение налогообложения доходов физических лиц, повышение роли имущественного налогообложения).

В-четвертых, мы не разделяем мнение, что уровень налоговой нагрузки по секторам экономики «оптимальный», и его следует сохранить [12]. Этот факт убедительно доказан в работе [4, с. 116-132].

В-пятых, российская налоговая система не должна быть унифицированной. Предложения по совершенствованию отдельных налогов:

1) Налог на прибыль. Введение дифференцированной прогрессивной шкалы ступенчатых ставок налога на прибыль с учетом величины налогооблагаемой прибыли предприятия в диапазоне от 10 до 40%. Следует освободить от налогообложения прибыли средства, направляемые на инвестиционные цели.

2) Страховые взносы. Снижение ставки, поскольку сохранение высоких ставок социального налогообложения не позволяет развиваться малому производительному и социальному бизнесу; тормозит формирование среднего класса, который составляет основу экономики; способствует росту цен; снижает платежеспособный спрос; сокращает инвестиции в производство.

3) НДФЛ. Обеспечение нормального соотношения уровня минимальной оплаты труда и прожиточного минимума, высокой прогрессивности налогообложения больших и спекулятивных доходов, создание системы социальных льгот для населения с низкими доходами, отмена обложения доходов лиц, заработная плата которых ниже прожиточного минимума.

4) НДС. Изучение отраслевой структуры поступления данного налога, свидетельствует о том, что основная доля выплат НДС приходится на промышленные предприятия обрабатывающего сектора экономики, где ощущается острая нехватка инвестиционных ресурсов, где включение налога в цену резко снижает конкурентоспособность продукции. Поэтому считаем целесообразным, во-первых, оценить реальные налоговые поступления, проанализировав величину поступления налога в бюджет и возмещений предприятиям и организациям; во-вторых, необходимо снизить ставку налога, в-третьих, рассмотреть возможность ее дифференцирования в разрезе основных секторов экономики.

5) Постепенное введение налога на недвижимое имущество для физических и юридических лиц, который являясь мощным рычагом инфраструктурного развития муниципалитетов, должен опираться на конкретные программы развития территорий.

#### Список литературы

1. Андреев А. Модернизация и промышленная политика государства // Свободная мысль. 2010. № 8.
2. Зыкова Т. Налоговые маневры // Российская газета, 02.05.2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2012/04/28/nalogi-site.html>
3. Сайфиева С.Н. Российская финансовая и налоговая политика: современное состояние и перспективы развития // ЭКО, № 2, 2012. С. 108
4. Сайфиева С.Н. Российская система налогообложения: взгляд изнутри // Вопросы экономики, № 12, 2012. С. 116-132
5. Симонов В.В., Сулакшин С.С., Подпорина И.В., Погорелко М.Ю. Бюджет и налоги в экономической политике России // Монография – М.: Научный эксперт, 2008. С. 70

6. Соловьева С.В. Роль государственного и частного капитала в финансировании и кредитовании реального сектора экономики// Проблемы экономики, № 1, 2013. С. 63-66
7. Соловьева С.В. Антиинфляционная политика Центрального Банка и проблемы экономического роста// Региональные проблемы преобразования экономики, Махачкала, № 6, 2014.
8. [Электронный ресурс]. Система ГАРАНТ: URL: [http://base.garant.ru/10900200/45/#block\\_20028#ixzz3G12DL5Ei](http://base.garant.ru/10900200/45/#block_20028#ixzz3G12DL5Ei)
9. Суслов В.И. Без баланса в стране – без царя в голове//ЭКО, № 5, 2011. С. 8
10. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]. URL [http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/03.08.2011\\_ONNP\\_pravki\\_v\\_sootv\\_s\\_zamech\\_TIV-zavizir\\_SHatalovym.doc](http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/03.08.2011_ONNP_pravki_v_sootv_s_zamech_TIV-zavizir_SHatalovym.doc)
11. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс]. URL [http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/04/ONNP\\_2013-2015.pdf](http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/04/ONNP_2013-2015.pdf)
12. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 годов (Одобрено Правительством Российской Федерации 30 мая 2013 года) [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс: URL <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147172>
13. Папченкова М., Старинская Г. Налоговая политика Сечина//Ведомости, № 135, 28 июля 2014 г.
14. Половинкин В. Н., Фомичев А. Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике//Экспертный союз, № 12, 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameschenia>
15. Таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=7995&Itemid=1845](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845)
16. Улюкаев А. Свобода движения капитала и налоговая система — незбылемые принципы//[Электронный ресурс]. URL:<http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/press/interview/021020141900>

## МОДЕЛЬ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Щербакова Людмила Николаевна*

*Канд. экон. наук, доцент каф. экономической теории, предпринимательства и права, г. Кемерово*

Проблема развития современного общества является очень актуальной. В современном мире не просто накопился ряд проблем, требующих разрешения. В мировом глобальном пространстве назрела потребность фундаментальных перемен. Мировая экономика уже вступила в стадию перехода, в не зависимость от осознания людьми данного факта. Постановка вопроса о негативных последствиях глобализации, об особом характере последнего непрекращающегося мирового экономического кризиса подтверждают эту мысль. Действительность современного общества и экономики такова, что встает вопрос о пределах роста. С особой силой обозначилась проблема загрязнения окружающей среды, истощения материальных ресурсов, изменения климата, сокращения доступа к чистой воде и воздуху. Как первичная, а не вторичная по значимости рассматривается проблема социального неравенства и бедности. С точки зрения теории вызовов можно констатировать, что налицо все виды вызовов [3, с.233–236]. Произошло изменение природной среды обитания (естественно-природные вызовы), технологический вызов, так как произошла практически революция в производительных силах, геополитический вызов, так как противоречия между группами стран обострились до предела. Вызовы носят общечеловеческий характер, так как проблемы, требующие своего разрешения, касаются устройства всего мира. Есть все основания полагать, что нынешнее состояние мира таково, что развитие и рост вошли в стадию конфликта, необходимо искать пути разрешения данного противоречия. В связи с вышесказанным очевидна необходимость постановки такой исследовательской цели как определение специфики современной стадии развития. Встает вопрос о поиске модели экономического роста, адекватной для данной ситуации.

Теоретической проблемой в отношении вопроса о развитии является то, что достаточно долго средства экономического роста воспринимались как инструменты развития. Огромное количество концепций, работ, написанных по экономическому росту, посвящены нахождению источников количественного роста экономики, роста макроэкономических показателей. Традиционные модели Е. Домара, Кобба-Дугласа, Р. Харрода на определенном этапе развития были вытеснены новой волной моделей П. Агиона, П. Ромера, И. Прескотта и др [7]. Современный этап развития общества характеризуется тем, что он переживает фазу качественного скачка, противоречащую наращиванию темпов роста, по крайней мере, в его прежней форме. Общественно-экономическое развитие обозначило новые приоритеты в соответствии с концепциями устойчивого и человеческого развития. Целью развития нового общества и новой экономики является более экономная модель существования. Значимую роль в этой модели играет социальный фактор. Направленность на человека, возрастание его значимости в новой модели развития усиливает роль борьбы с бедностью и социальным расслоением.

Экономическое развитие должно осуществляться в рамках потребностей времени и цивилизационных качественных скачков. Между экономическим развитием и экономическим ростом можно обозначить следующие виды противоречий. Экономическое развитие требует глобального решения назревших мировых проблем, а экономический рост сосредоточен на увеличении валового продукта одной нации. Потребности современного этапа экономического развития состоят в нацеленности на сокращение экологической нагрузки на окружающую среду. Экономический рост с его положительной динамикой тре-

бует дальнейшего роста потребления материальных ресурсов и увеличения числа отходов. Экономическое развитие ставит задачу устранения социального неравенства, а экономический рост содержит неравенство в своей основе как стимул к увеличению показателей производственной деятельности. Экономический рост подталкивает к дальнейшему увеличению потребления материальных благ и услуг на уровне всех субъектов экономики, а специфика современного этапа экономического развития заключается в выборе новых ценностей людьми, которые в значительной степени не материальны.

Новая модель развития и роста должна разрешить накопившиеся противоречия, обеспечить новое качество экономического развития. Показано, что современное экономическое развитие должно учитывать такие задачи, которые до этого не имели прямого отношения к экономике. К ним относится сохранение природно-ресурсного потенциала, смягчение вопроса социальной дифференциации, пределов потребления. Экономическое развитие, вероятно, даже должно решать проблему замедления темпов экономического роста.

Практически все авторы, занимающиеся проблемами современного развития, пытаются определить, обозначить стадию, на которой находится современное общество. По отношению к этапу развития, находящемуся после индустриального общества, применяют множество категорий. Особый интерес представляют собой теории информационной экономики и экономики знаний, достаточно близкие между собой. Основными ресурсами в этих экономиках являются информация и знания. Производственно-технической основой этих процессов выступила информационная революция, которая основывалась на возрастании объемов хранения информации, скорости ее обработки и передачи, постоянного вовлечения в информационный обмен все большего количества участников [2, с. 29]. Значительное возрастание объемов переработки и движения информации порождают новое качество экономической информации. Современную экономическую информацию мы определяем как динамичный, наукоемкий поток сведений, предназначенный для многоцелевого использования, такое содержание информации делает ее экономическим ресурсом, способным созидательно влиять на экономическую эффективность. Информационный ресурс имеет те же черты, что и информационный продукт (динамика, наукоемкость, сопряженность с услугами), являясь разновидностью информационного продукта. Это дает основание определить экономический информационный ресурс как сопряженный с традиционными экономическими факторами производства ресурс. Капиталу всегда была необходима информация о технологиях, труду – знания о деятельности, фактор предпринимательства нуждался в информации об организации, оптимизации производства, стимулировании, маркетинге и т.д. Информационный ресурс с качественно новыми характеристиками обладает способностью положительно влиять на функционирование факторов производства с учетом его специфики – он действует, в определенной степени, как содержательный момент материальных факторов производства, является сопряженным ресурсом. Новое качество информационного ресурса может обусловить новое качество социально-экономической системы – информационного общества [6]. Оно состоит в повышении социально-экономической эффективности на основе совершенствования управления.

По мнению автора, разрешение противоречий экономического развития и экономического роста находит

свое выражение в модели дифференциального экономического роста [5]. Вростание современной экономики в информационную стадию развития носит противоречивый характер. Старые формы тормозят движение к новой экономике, новые содержат большой потенциал развития. Модель дифференциального экономического роста охарактеризована как дифференцированный подход к разным сферам деятельности с точки зрения перспектив их роста с учетом специфики целей современного экономического развития. Модель дифференциального экономического роста соответствует переходному состоянию экономики. В ней отражено противоречивое взаимодействие двух секторов: нового информационного и старого, традиционного. С одной стороны, она следует целям современного общественного развития. Данную особенность можно формализовать с помощью детерминант экономического роста, представленных в литературе [4, с. 22]. В частности указывается, что на темп экономического роста в данной стране влияют стандартные экономические переменные: инвестиции, капитал, человеческий капитал и т.д. Учитываются и влияние потенциально значимых переменных: политических, географических, социальных детерминант. В общую сумму эффекта включается фиктивная переменная, отражающая групповой эффект (например, региональный). Кроме того, учтено влияние случайной составляющей. Для отражения изменений с точки зрения экономического развития необходимо вместо известных коэффициентов устойчивых систем ввести коэффициенты развития и торможения.

По мере продвижения информационного общества вперед коэффициент развития будет усиливаться, а коэффициент торможения слабеть. В действии компонент развития следует включить факторы потенциала восходящей линии развития, которые всегда присутствует в переходных экономиках. В действии коэффициента торможения нужно включить факторы потенциала нисходящей линии развития транзитивных экономик. В современных условиях к ним можно отнести тенденции потребительства, неравенства, нарастание экологических проблем. Четвертый компонент суммы будет означать действие глобального эффекта. Чем в большей мере он будет реализован, тем больше будет уровень развития. Пятый компонент, отражающий случайные факторы, может означать влияние сил реакции, которые вполне возможны в условиях переходной информационной экономики. В таком случае будут показаны темпы роста в модели дифференциального экономического роста.

Модель дифференциального экономического роста дает ответ на вопрос, как быть с темпами экономического роста в новой социально-экономической модели развития. В основе движения экономической системы вперед заложено новое системное качество. Оно, в свою очередь, обусловлено новой производительной силой современного информационного ресурса. Сила данного ресурса, как было сказано выше, заключается в обеспечении нового качества управления экономикой, в повышении эффективности и увеличении регулируемости экономических процессов. Второй фактор совокупного предложения – повышение производительности факторов производства отражает эту ситуацию. Поэтому вариант экономического роста возможен. Информационный ресурс действительно отчасти вытесняет материальные ресурсы, делая экономику более эффективной. Существует отличие перехода к информационной экономике от других транзитивных экономик, так процесс перехода не исчерпывается перетека-

нием ресурсов из старого в новый сектор. Происходит высвобождение материальных ресурсов с последующим их использованием в других сферах деятельности.

То есть модель дифференциального экономического роста предопределяет возможность развития новых сфер приложения труда и капитала. К принципам модели дифференциального экономического роста следует отнести:

- глобальный характер;
- сознательное становление;
- рост информационно-знаниевой составляющей в экономике.

Построение вышеуказанной модели возможно только при условии глобального начала. Содержательным ее моментом является коренное изменение структуры экономики. То есть, какие-то сферы экономической деятельности должны развиваться, расти, а другие – сокращаться или угасать. В результате процесса информатизации отдельные сегменты экономики теряют свое значение, поэтому должны сокращаться. Другие части производственного сектора становятся более сильными на основе использования информационных ресурсов нового качества. К сферам, которые при воздействии информационных технологий либо уже существенно сокращаются, либо могут быть сокращены можно отнести финансовый сектор, сферу торговли, бюрократические структуры, сектор развлекательных услуг для богатых. В то же время должны расти сферы креативного и социальных секторов: наука, образование, массовая культура и спорт, информационная индустрия. Нельзя забывать и об отраслях реального сектора, например, о сельском хозяйстве, секторах переработки отходов – то есть тех сферах приложения ресурсов, чья роль возрастает в современной экономике [1, с. 50].

## ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АПК

Ключевые инновационные методы государственной поддержки сельского хозяйства Республики Казахстан представлены в государственных программах по развитию АПК. Так, в Программе по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013-2020 годы (Агробизнес-2020) планируется не только увеличение бюджетных расходов на поддержку АПК, но и целый ряд новых механизмов поддержки. Это инвестиционные субсидии, гарантирование займов субъектов АПК, фондирование банков второго уровня, субсидирование ставки вознаграждения будет расширено на лизинг сельхозтехники, субсидии на консультационные затраты, маркетинг и внедрение научно-исследовательских и конструкторских разработок [1]. В целом предусматривается внедрение шести финансовых инструментов поддержки сельхозпроизводителей: гарантирование и страхование займов, инвестиционные субсидии, субсидирование ставки вознаграждения по кредитам и лизингу, финансовое оздоровление, фондирование банков второго уровня.

Инновационной формой господдержки сельхозпроизводителей являются инвестиционные субсидии, которые будут достигать 30 процентов от стоимости проектов [1]. Государственные инвестиции в АПК должны стать основой его инновационного развития, источником роста

### Список литературы:

1. Архипов В. К вопросу о мировом продовольственном кризисе // Экономист. – 2009. – №3. – С. 50–56.
2. Еляков А. Д. Современная информационная революция // Социологические исследования. – 2003. – №10. – С. 29–38.
3. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
4. Шараев Ю.В. Теория экономического роста: учебное пособие для вузов. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.
5. Щербакова Л. Н. Модель дифференциального экономического роста. Анализ современной стадии развития общества: зарубежная монография. – Lambert Academic Publishing, 2012. – 125 с.
6. Щербакова Л. Н. Новое содержание информации как основа системного качества информационной экономики // Европейский журнал социальных наук. – 2014. – №6. Т.1. – С. 523-529.
7. Aghion P., Howitt P. Model of Growth through Creative Destruction: NBER Working Paper. 1990. №3233 // *Econometrica*. Vol. 60. 1992. P. 323 – 351. – URL: <http://uchebnik.biz/book/510-theoriya-economicheskogo-rosta/29-54-zakluchenie.html> (дата обращения 7.07.2014); Romer P. Idea Caps and Object Caps in Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. – 1993. – Vol. 32. – №3. – P. 543-573. – URL: [http://www.imf.org/external/pubs/monetary\\_fund](http://www.imf.org/external/pubs/monetary_fund) (дата обращения: 30.05.2014).

*Шадиев Кайратбек Хамзаханович*

*К.э.н., доцент, КазНПУ им. Абая, г. Алматы, Казахстан*

материально-технической оснащенности отрасли, т.е. источником роста средств производства как государственной, так и частной собственности (а также на условиях государственно-частного партнерства).

В настоящее время отечественные сельхозхозяйственные товаропроизводители неконкурентоспособны на мировом рынке. Одной из ведущих причин этого является объем государственного субсидирования отрасли. Так, в России объем субсидирования сельского хозяйства составляет 10 процентов, в Беларуси – 18 процентов, а по оценке Всемирного банка объем всех субсидий, которые завуалированы под другими формами, достигает в Беларуси 30 процентов уровня [2].

В мировой практике финансирование инвестиционных проектов осуществляется различными формами. Наибольшее распространение получили:

- акционерное инвестирование, представляющее собой вклады денежных средств путем приобретения акций;
- бюджетное инвестирование, осуществляемое непосредственно за счет инвестиционных программ через прямое субсидирование;
- лизинг как способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем

(средне- и долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных и других средств);

- долговое финансирование за счет кредитов банков и долговых обязательств юридических и физических лиц;
- ипотека – вид залога недвижимого имущества (земли, предприятий, сооружений, зданий и иных объектов, непосредственно связанных с землей) с целью получения денежной ссуды и др.;
- венчурное финансирование – финансирование новых предприятий и новых видов деятельности, которые традиционно считаются высоко рискованными.

В России государственное финансирование проявляется в виде поддержки инвестиционных проектов на различных уровнях управления. Причем это финансирование может носить как возвратный характер, так и проводиться на безвозвратной основе. Финансирование осуществляется на основе целевых федеральных инвестиционных программ. Существует несколько типов федеральных программ:

- программа полностью реализуется за счет государственных средств и органов власти;
- поддержка частного капитала путем предоставления средств из федерального бюджета.

Все проекты делятся на 4 категории:

Категория А: осуществляется поддержка выпуска продукции высокой конкурентоспособности и не имеющие зарубежных аналогов. Государственная поддержка не может быть более 50%.

Категория Б: проекты нацелены на производство экспортных товаров не сырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке и ориентированных на выпуск продукции на уровне мировых стандартов.

Категория В: поддерживает производство замещающей продукции. Участие государства не более 30% от стоимости проекта.

1. Категория Г: обеспечивает производство продукции, пользующейся спросом на рынке. Объем участия государства не более 20% [2].

Размер государственной поддержки в форме государственной гарантии устанавливается в зависимости от категории проекта и не может быть более 60% заемных средств для реализации.

Инвестиционная субсидия – это новый для Казахстана инструмент, однако он давно апробирован в странах Западной Европы и СНГ. Например, в России, в Башкирии, существует программа «500 ферм», по которой региональный бюджет обязуется вернуть 50 процентов инвестиций тому, кто ввел в эксплуатацию новую молочно-товарную ферму. Важность такого инструмента, особенно для фермеров, занимающихся таким сложным производством как молочное скотоводство, не вызывает сомнений. На юге Казахстана такие инвестиционные субсидии помогут во внедрении капельного орошения, коренном улучшении земель, улучшении мелиоративных сетей [2].

В Эстонии инвестиционные субсидии финансируются из средств Национальной программы развития на модернизацию и приведение производства в соответствие с требованиями в области охраны окружающей среды и безопасности пищевых продуктов в сельском и лесном хозяйстве, пищевой и рыбной промышленности. Субсидии направлены на повышение конкурентоспособности эстонских компаний и компенсацию расходов, связанных с выполнением правил в области охраны окружающей среды и безопасности пищевых продуктов; на диверсификацию

экономической деятельности в сельских районах; на развитие инфраструктуры в сельских районах [3].

В Германии существуют разнообразные формы поддержки инвестиций как отечественных, так и зарубежных предпринимателей. Субсидии выдаются компаниям на всех этапах инвестиционного процесса. Большинство субсидий выдается для поддержки новых инвестиций, направленных прежде всего на содействие экономическому росту. До 2013 года в распоряжении Германии имеются финансовые средства на сумму 26.3 миллиардов евро, предоставленные ЕС и частично привлеченные из общенационального и регионального бюджетов. При строительстве производственных мощностей инвесторы могут рассчитывать на большой пакет инвестиционных льгот, предусмотренных правительством страны. Основными инструментами финансирования являются денежные пособия, выплачиваемые в виде безвозмездных грантов. Программы субсидирования группируются в два пакета: пакет инвестиционных субсидий, включающий в себя различные инструменты для возврата вложенных средств, и пакет эксплуатационных субсидий, предназначенный для выделения финансовой поддержки после осуществления инвестиций. В состав инвестиционных субсидий входят денежные гранты, кредиты по сниженной процентной ставке и государственные гарантии. К эксплуатационным субсидиям относятся разного рода выплаты, связанные с трудоустройством и содействием научно-исследовательской деятельности. Как правило, инвестиционные и эксплуатационные субсидии сочетаются друг с другом в целях поддержки всех стадий инвестиционного процесса.

В период фазы инвестирования программы по выделению денежных субсидий окупаемость прямых капиталовложений осуществляется путем предоставления безвозмездных грантов. После запуска проекта в действие программы субсидий, связанные с трудоустройством, оказывают компаниям поддержку на всех этапах привлечения рабочей силы. Научно-исследовательская деятельность получает поддержку сразу в рамках нескольких программ [4].

Согласно программы «Агробизнес 2020» в Республике Казахстан для снижения капиталоемкости и сроков окупаемости инвестиционных проектов будет внедрена государственная поддержка в виде частичной компенсации расходов (строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, сельскохозяйственной и специальной техники) при инвестиционных вложениях, направленных на создание новых либо расширение действующих производственных мощностей в приоритетных отраслях АПК [1]. Это будет важным инструментом для активного стимулирования субъектов сельского хозяйства к реализации инвестиционных проектов в приоритетных отраслях агропромышленного комплекса РК.

Новой формой субсидирования, внедряемой в Казахстане, является субсидирование расходов на страхование и гарантирование займов для субъектов АПК. Несмотря на то, что в соответствии с правилами Национального банка любой банк второго уровня вправе выдать кредит в случае предоставления заемщиком страхового сертификата страховой компании рейтингом не ниже ВВ-, из-за больших рисков в сельскохозяйственной сфере и чрезмерно большой процентной ставке этот механизм почти не работает. Поэтому в программе «Агробизнес-2020» планируется установить размер субсидий в 15 процентов, эта ставка будет постепенно снижаться по мере развития страхового рынка [1].

Начиная с 2012 года введены новые виды субсидирования для племенного животноводства. Субсидии предоставляются на частичное удешевление стоимости затрат, связанных с проведением селекционной и племенной работы и улучшение качественного состава маточного поголовья крупного рогатого скота. Размер субсидий на одну корову составляет 12 тысяч тенге, на племенных быков – 47 тысяч тенге на одну голову. Кроме того, снижены критерии по направлению субсидирования удешевления стоимости сочных и грубых кормов до 30 голов маточного поголовья крупного рогатого скота, вместо 50 голов в 2011 году. Норматив составляет 4,5 тысячи тенге на одну голову [5].

В рамках программы «Агробизнес-2020» Министерством сельского хозяйства РК планируется субсидировать затраты перерабатывающих предприятий на закуп сырья для производства белого сахара, сухого молока, сливочного масла и сыров. Эта мера позволит к 2015 году увеличить объем валового сбора сахарной свеклы с 368 тыс. тонн до 488 тыс. тонн, сохранить более 20,0 тысяч рабочих мест, повысить конкурентоспособность и сократить долю импорта во внутреннем потреблении. В рамках программы планируется увеличить объемы производства конкурентоспособной молочной продукции почти в 2 раза, что, в свою очередь, снизит импортозависимость по продуктам глубокой переработки молока и соответственно сократит долю импорта во внутреннем потреблении на 15% [1].

Вводится новая система субсидирования производства гербицидов и минеральных удобрений. Такие субсидии будут предоставляться не только отечественным производителям удобрений, но и импортерам этой продукции. Это делается с целью удешевления отечественных гербицидов до 50%, зарубежных гербицидов до 30% [6].

Поскольку важной проблемой остается низкая техническая и технологическая база развития сельского хозяйства, государство для поощрения модернизации сельхозпредприятий может ввести такую форму субсидирования, как субсидирование налогов тех предприятий, которые делают инвестиции в производственные фонды хозяйства. Для увеличения казахстанского содержания в

объемах приобретаемых средств производства сельскохозяйственными предприятиями эффективной формой может стать субсидирование прямых инвестиций при увеличение казахстанского содержания или субсидирование процентной ставки по кредитам на приобретение отечественных средств производства. Примером мотивации фермеров к инвестициям может послужить опыт США, где фермерским хозяйствам разрешается инвестировать до 25 % налогооблагаемой прибыли в приоритетные направления производственного развития без уплаты налога на вложенный капитал. К ним относятся почво- и водоохранные мероприятия, модернизация производства и хозяйственных объектов [7].

Таким образом, накопленный мировой опыт позволяет реализовывать в Казахстане новые инновационные программы субсидирования сельского хозяйства и смежных с ним отраслей, что позволит отечественным фермерам с меньшими потерями включиться в процесс интеграции в рамках ВТО.

### Список литературы

1. В 2012 году вводятся новые виды субсидирования для племенного животноводства. – [электронный ресурс]: [www.government.kz](http://www.government.kz)
2. В РК введут субсидии для импортеров гербицидов. – [электронный ресурс]: [www.kapital.kz](http://www.kapital.kz)
3. Минсельхоз РК: Казахстан не конкурент России и Беларуси в сельском хозяйстве. – [электронный ресурс]: [www.zakon.kz](http://www.zakon.kz)
4. О целях субсидий на развитие сельского хозяйства и сельских районов – [электронный ресурс]: [www.agri.ee](http://www.agri.ee)
5. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес – 2020». – [электронный ресурс]: <http://minagri.gov.kz/>
6. Сельское хозяйство: в чем секрет успеха. – [электронный ресурс]: [www.bujet.ru](http://www.bujet.ru)
7. Субсидии в Германии – поддержка вашего инвестиционного проекта. – [электронный ресурс]: [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Шадрин Андрей Федорович*

*аспирант Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)*

Все участники хозяйственной деятельности являются субъектами этой деятельности на различных стадиях общественного производства. В рыночной экономике принято выделять три субъекта рыночных отношений: домохозяйства, фирма, государство, хотя в Гражданском кодексе РФ (глава 4 статья 50) отмечается, что юридическими лицами могут быть коммерческие и некоммерческие организации, преследующие цель получение или не получение прибыли. Фирма, как своеобразная экономическая ячейка и как самый мобильный элемент экономики, быстрее всего реагирует на изменения, происходящие во внешней среде. Появление на национальном рынке иностранных компаний-конкурентов с товарами-субститутами приводит либо к функциональным и стратегическим изменениям деятельности фирмы, либо к ее выходу с рынка.

Фирма, обладающая стратегией выхода на глобальный рынок товаров и услуг, проходит 5 стадий развития (хотя некоторые фирмы и не доходят до последних стадий развития):

- 1) возникновение фирмы и захват ею прочных позиций на внутреннем рынке;
- 2) превращение фирмы в экспортера товаров и/или услуг;
- 3) освоение фирмой производства товаров и/или услуг за рубежом;
- 4) усиленное развитие компанией зарубежной деятельности;
- 5) образование транснациональных компаний.

Каждая последующая стадия сохраняет многие черты предыдущих. На любой стадии развития фирма может быть поглощена другой фирмой, и тогда она будет развиваться как ее составляющая. Многие старые фирмы дважды проходили первую, вторую и третью стадии из-

за потери прямых иностранных инвестиций в результате Второй мировой войны.

Первая стадия характерна тем, что новая фирма, выходящая на национальный рынок, стремится завоевать устойчивое положение на нем. После того, как фирма займет определенную рыночную нишу, она будет стремиться к выходу на зарубежные рынки. Но бывают и исключения, например, фирмы, создающиеся с участием государственного капитала, изначально нацеленные на функционирование только на зарубежных рынках, в определенных отраслях. Примером могут служить оборонные фирмы, экспортирующие вооружение третьим странам.

Начало второй стадии характеризуется выбором руководства фирмой направлений развития ее внешнеэкономической деятельности, попутно решаются специфические для каждой фирмы проблемы, связанные с выходом на зарубежный рынок. К примеру, на данной стадии фирма может выйти либо на стабильно развивающиеся и высокотехнологичные рынки западных стран, либо на рынки развивающихся стран, где потенциал роста выше, но и риск возникновения неблагоприятных условий выше. Фирма проводит анализ рынков, соотносит риски и возможную прибыль, и, в итоге, решает, какой рынок предпочесть.

К третьему этапу развития подходят не все фирмы, некоторые так и остаются на втором этапе с целью снижения странового риска, заключающегося в резком изменении политических и экономических векторов развития зарубежного рынка. Но те фирмы, которые решаются на открытие представительств и филиалов за рубежом, разрабатывают стратегию адаптации к условиям функционирования на зарубежном рынке. Если при экспорте многие особенности зарубежного рынка не брались в учет, то при создании филиалов фирме приходится глубже ознакомиться с экономическими традициями зарубежного рынка. Достаточно часто фирма сталкивается с проблемами в культуре ведения бизнеса и менталитете местной рабочей силы. Это является причиной того, что достаточно часто ведущие позиции в филиале занимают сотрудники, направленные из головного офиса.

Четвертый и пятый этапы развития связаны с усилением интеграции фирмы на зарубежном рынке и характерны закреплением и развитием более устойчивых связей и более глубокой интеграцией в зарубежный рынок.

Одним из инструментов интеграции являются иностранные инвестиции. На третьем этапе преобладают прямые иностранные капиталовложения необходимые для построения производственного процесса и обеспечения его бесперебойного функционирования. На четвертом этапе происходит разделение инвестиционных потоков на прямые и портфельные. В условиях стабильной работы фирмы объем капиталовложений постепенно снижается, а поток портфельных инвестиций увеличивается. Это обусловлено тем, что портфельные инвестиции являются более ликвидными, и при возникновении неблагоприятных условий, инвестору проще реализовать свои портфельные активы. На пятой стадии преобладают портфельные инвестиции, т.к. транснациональные компании меняют свою структуру путем приобретения или продажи дочерних фирм.

При выходе на зарубежный рынок перед руководством фирмы всегда возникает проблема выбора, поэтому необходимо учесть ряд факторов. Изначально выбор происходит на макроуровне, фирма выбирает страну или группу стран. После фирма определяется с приоритетами

на мезоуровне, т.е. разрабатывается инвестиционная политика. Политика зависит от способа выхода на рынок. При экспорте набор приоритетов отличается от набора приоритетов при прямых иностранных инвестициях (как правило, критерии при инвестициях более жесткие - в расчет принимается набор определенных характеристик зарубежного рынка, включая доступность качественных ресурсов).

Ключевую роль играет местоположение государства. Чем государство ближе расположено к месту функционирования фирмы, тем, чаще всего, ближе являются культурно-исторические ценности. Руководство фирмы выбирает регион не из-за его местоположения, а на основе имеющейся достоверной информации. Если нормативная база государства является доступной, то различия в культуре ведения бизнеса является фактором, который приходится в полной мере познавать уже на месте. Информированность руководства фирмы зависит от ее размера и опыта ее работы в стране.

У инвесторов из отдаленных стран объем информации о благоприятных местах для инвестирования достаточно скудный, в отличие от информации о крупных городах данной страны. Именно поэтому, чаще всего, выход на международный рынок фирма осуществляет через столицы и крупные города иностранных государств. Это также обусловлено тем, что такие города обладают более емким рынком и более развитой транспортной сетью. При стабилизации деятельности в крупном городе фирма рассматривает варианты расширения своего представительства в регионах, охватывая все большую долю иностранных потребителей. В итоге распространение предприятий фирм одной страны идет по принципу иерархически-волновой диффузии [1; 2].

Привлекательность инвестиций в соседние страны обусловлена отсутствием языкового барьера, схожестью деловой культуры и транспортной доступностью. В данном случае фирма имеет возможность агрессивного выхода на рынок путем открытия представительств сразу в нескольких городах соседнего государства и охвата большей доли рынка.

При анализе деятельности отдельных фирм видно, что количество стран, куда фирма экспортирует свою продукцию непропорционально зависит от ее размеров. Крупные фирмы со значительным капиталом являются основными игроками на мировом рынке, но также в последнее время наметилась тенденция выхода узкоспециализированных компаний на определенные рынки с целью занятия заранее определенной ниши. Также можно заметить одну закономерность. Чем меньше капитал у фирмы, тем чаще она выходит на стабильные западные рынки, где уровень риска низок. В то время как крупные транснациональные компании стремятся охватить более количество стран, включая страны Третьего мира.

Под воздействием глобализации усилилась связь между прямыми и портфельными инвестициями. Сделки по поглощению и слиянию компаний становятся распространенным способом повысить долю на рынке и капитализацию. Укрупнение фирм становится благоприятным фактором к включению ее в листинг различных международных фондовых бирж и свободным доступом к капиталу участников фондового рынка. Ограничение в процессе слияния может происходить только по причине вмешательства государственных регулирующих органов для избежания создания монополий и олигополий.

Таким образом, с развитием глобализационных процессов изменилось стратегическое планирование деятельности фирмы. Постепенно национальные экономики

сливаются в единое экономическое пространство, формируя единые стандарты функционирования фирм, что приводит к унификации и повышению качества производимой продукции. Помимо благоприятных факторов от интеграции существует ряд неблагоприятных событий. Мировой экономической кризис 2008 года показал, что стоит одному государству потерпеть дефолт в определенном секторе экономики, как это событие отразится абсолютно на всех участниках мирового рынка крайне неблагоприятным образом. Поэтому доля здорового

протекционизма должна присутствовать в любом государстве для того, чтоб избежать разрыва между богатыми и бедными слоями населения и защитить национального производителя особенно стратегически важных экономических благ.

#### Список литературы:

1. Кузнецов А.В. География прямых зарубежных инвестиций в Германии и германских за рубежом: науч. журнал.-М.: Вестник Московского Университета, 1998. - №6. - 0,5 с.

## СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Шалдохина Светлана Юрьевна*

*Кандидат эконом. наук, доцент кафедры «Страхование и финансово-экономический анализ», ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, г. Волгоград*

Лизинговые отношения представляют собой целый комплекс взаимодействий, между лизинговой компанией и лизингополучателем, по приобретению в собственность различных видов имущества и технологий инвестиционного назначения с последующей их передачей в пользование лизингополучателю за определенную плату при сохранении права собственности за лизингодателем (приобретателем имущества). По своей сути лизинг является способом финансирования эффективного использования и эксплуатации имущества лизингополучателем на условиях договора.

Лизинговые отношения являются одним из элементов формирования финансового механизма лизинговой деятельности, специфика и особенности, которого в этих отношениях обуславливаются совокупностью способов и методов организации финансирования, управления финансовыми отношениями и обеспечения стимулирования финансовой устойчивости между партнерами по лизингу. [4, с. 938] При лизинговых отношениях гарантом кредитования сделки выступает взятое по лизингу имущество, так как право собственности сохраняется за лизингодателем.

Передача имущества лизингодателем в пользование лизингополучателю представляет собой финансовый процесс, реализация которого обеспечивается лизинговым договором. Договор лизинга регулирует гибкость финансовых операций между его участниками и отражает требования лизингодателя по движению денежной наличности (расчета лизинговых платежей).

Таким образом, лизинговые отношения реализуются при помощи различных финансовых рычагов и инструментов, но наиболее существенное значение имеют две формы: инвестиционные издержки и лизинговые платежи [1, с. 236]. Они образуют основу взаимосвязей между лизингополучателем и лизинговой компанией, которые отражают их финансовую природу. Структурная модель финансовых элементов лизинговых отношений представлена на рисунке 1.

На практике преобладают периодические лизинговые взносы. В лизинговом соглашении должен быть принят в качестве приложения график уплаты периодических лизинговых взносов. Единовременные платежи, применяются в случае, если в соглашении предусмотрена выплата банку-лизингодателю аванса. Комбинированные платежи являются сочетанием периодических взносов с авансовым платежом в случае, когда последний предусмотрен в лизинговом соглашении.

С учетом финансового состояния и платежных возможностей лизингополучателя в соглашении могут устанавливаться различные способы уплаты лизинговых платежей, в соответствии с которыми различают платежи: равными долями, с увеличивающимися размерами, применяемые в основном лизингополучателями с неустойчивым финансовым положением, когда на начальном этапе лизинга пользователю удобнее вносить лизинговую плату небольшими взносами, а затем, по мере освоения оборудования и наращивания темпов выпуска производимой им продукции, увеличивать их, с уменьшающимися размерами (ускоренные платежи), используемые лизингополучателями с устойчивым финансовым положением, когда в начальный период лизинга пользователь предпочитает погасить большую часть своей задолженности банку-лизингодателю.

Существенными условиями договора лизинга являются размер и порядок уплаты лизинговых платежей, имеющих следующую последовательность расчета: производится расчет размеров лизинговых платежей по годам, если договор лизинга сроком более одного года, или в случае, когда срок договора лизинга меньше одного года, - по месяцам, далее рассчитывается общий размер лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам, следующим этапом рассчитываются размеры лизинговых платежей в соответствии с выбранной сторонами периодичностью взносов, а также согласованными ими методами начисления и способом уплаты.

Лизинг относится к прямым инвестициям, в ходе исполнения которых лизингополучатель обязан возместить лизингодателю инвестиционные затраты (издержки), осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение. Возмещение инвестиционных затрат и выплата вознаграждения составляют общую сумму лизингового договора.

Лизинговый платеж – эта конечная сумма, которую выплачивает лизингополучатель лизингодателю за предоставляемые ему услуги лизинга. Размер, способ, форма и периодичность выплат устанавливаются в договоре по соглашению сторон.

В большинстве случаев используются лизинговые платежи с фиксированной общей суммой платежа, постнумерандо, пренумерандо, лизинговый платеж с авансом, неопределенные платежи, расчет которых базируется на некотором установленном в соглашении проценте, определяемом по какому-либо основанию (например, объем реализации продукции, произведенной на приобретаемом в лизинг оборудовании), минимальная лизинговая плата.



Рисунок 1. Финансовые элементы лизинговых отношений

Под инвестиционными затратами в лизинге понимаются расходы и затраты (издержки) лизингодателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга лизингополучателем, в том числе: стоимость предмета лизинга; налог на имущество; расходы на транспортировку и установку, включая монтаж, если иное не предусмотрено договором лизинга; расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга; расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов, тарифов и пошлин, связанных с предметом лизинга; расходы на хранение предмета лизинга до момента ввода его в эксплуатацию, если иное не предусмотрено договором лизинга; расходы на охрану предмета лизинга во время транспортировки и его страхование, если иное не предусмотрено договором лизинга; страхование от всех видов риска, если иное не предусмотрено договором лизинга; расходы на выплату процентов за пользование привлеченными средствами и отсрочки платежей, предоставленные продавцом (поставщиком); плата за предоставление лизингодателю гарантий и поручительств, подтверждение расчетно-платежных документов третьими лицами в связи с предметом лизинга; расходы на содержание и обслуживание предмета лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга; расходы на регистрацию предмета лизинга, а также расходы, связанные с приобретением и передачей предмета лизинга;

расходы на создание резервов в целях капитального ремонта предмета лизинга; комиссионный сбор торгового агента; расходы на оказание возникающих в ходе реализации комплексного лизинга дополнительных услуг; иные расходы, без осуществления которых невозможно нормальное использование предмета лизинга. Вознаграждение лизингодателя (его доход) включает в себя: оплату услуг по осуществлению лизинговой сделки; процент за использование собственных средств лизингодателя, направленных на приобретение предмета лизинга и (или) на оказание дополнительных услуг (при комплексном лизинге).

Рынок лизинговых услуг регулируется спросом и предложением, что, в конечном счете, формирует цену на лизинговую услугу. На поведение участников лизингового процесса в части принятия решения по реализации лизинговой услуги влияет количество продавцов и покупателей, отношения между ними, а также сложившаяся ситуация на рынке лизинговых услуг.

В процессе осуществления лизингового проекта участники сделки сталкиваются с совокупностью различных видов рисков, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень [2, с. 17]. Следовательно, реализация лизинговых операций сопровождается большим количеством рисков. Существующие риски могут повлиять на исполнение участниками своих

обязательств на любой стадии лизинговой операции, и тогда наиболее приемлемым способом защиты является страхование.

Следующими неотъемлемыми элементами лизинговых операций являются лизинговый процент и процент удорожания по лизингу. Процент удорожания по лизингу представляет собой отношение суммы переплаты к стоимости приобретаемого имущества. Размер ставки процента представляет собой наиболее объективный показатель задолженности по стоимости имущества.

Поскольку стоимость лизинговой сделки затрагивает интересы всех ее участников, то должен действовать механизм государственного регулирования лизинговых отношений [3, с. 14]. В современных условиях необходимо сосредоточить усилия на формировании нормативно-правового регулирования, а так же учетно-контрольного механизма лизинговых операций.

Завершающим этапом лизинговых отношений является закрытие лизинговой сделки. По окончании сделки происходит подписание соглашения о ее расторжении и

сопутствующих документов. Закрытие сделки также можно определить как финансовый элемент лизинговых отношений, поскольку в результате ее завершения лизингополучатель приобретает имущество по остаточной стоимости.

#### Список литературы:

1. Горемыкин В.А. Лизинг. Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 944 с.
2. Коробейников Д.А., Шалдохина С.Ю. Управление рисками финансового лизинга. Монография. - Волгоград, 2011. – 148 с.
3. Перекрестова Л.В., Попова Л.В., Лихотникова Л.А. Государственно-частное партнерство в развитии лизинговых отношений // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2007.-№ 8.-С.14-16.
4. Шалдохина С.Ю. Формирование финансового механизма лизинговой деятельности // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 10. – С.936-938.

## РОЛЬ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Штефан Богдан Николаевич*

*Аспирант кафедры международных экономических отношений и международной информации, ТНЕУ, Украина, г.Тернополь*

При значительном росте активности конкурентов, большое значение приобретает необходимость правильного маркетингового анализа данных, накопленных предприятием за время работы и данных внешнего характера. Ведь в перспективе этот анализ будет использоваться для совершенствования экономической деятельности предприятия, а также занятия прочных позиций на рынке. Поэтому, бизнес-аналитика в маркетинговой деятельности является необходимостью для любой организации.

Маркетинговый анализ - это сбор информации о деятельности предприятия, изучение ее по нескольким основным направлениям (товар, цена, покупатели, продвижение) и использование полученных результатов для выбора направлений развития бизнеса в целом и его отдельных составляющих [3, с. 317].

Бизнес-аналитика в маркетинге, должна сочетать и связывать все виды анализа данных, которые могут повлиять на результат работы организации. Бизнес-анализ маркетинговой деятельности должен осуществляться таким образом, чтобы учитывать только те данные, которые необходимы для конкретной зоны анализа. И, соответственно, до этого использовать конкретные средства, виды, формы и инструменты аналитики. Выделим основные инструменты маркетингового анализа (рис. 1) и определим их значение для ведения бизнес-аналитики маркетинговой деятельности.

Рассматривая данные инструменты в контексте бизнес-аналитики, необходимо уделять огромное внимание, относительно качества собранной информации. Также, важно сочетание всех перечисленных инструментов маркетингового анализа внутренней и внешней среды предприятия для проведения комплексного и эффективного бизнес-анализа.

Некоторые предприятия планируют свою стратегию отталкиваясь от стандартных наработок управленческого аппарата. Но эффективная стратегия должна включать глубокие знания рынка, а ее реализация требует построение планов проникновения на рынок, а также политики сбыта, ценообразования и рекламы. Правильное планирование маркетинга должно за счет межфункциональной координации обеспечить участие в процессе стратегического маркетинга всех уровней предприятия.

Сегодня, одним из самых эффективных инструментов стратегического управления, который пользуется большим спросом среди маркетинговых и аналитических отделов предприятий является портфельный анализ.

Портфельный анализ - это инструмент, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою хозяйственную деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные и перспективные ее направления, а также сокращение финансирования или отказ от него для неэффективных направлений деятельности предприятия.

При этом оценивается относительная привлекательность рынков и конкурентоспособность предприятия на каждом из этих рынков. Для эффективной деятельности предприятия портфель его бизнеса должен быть сбалансирован, то есть нужно обеспечить правильное сочетание подразделений или продуктов, требующие финансовых инвестиций для обеспечения роста, с хозяйственными единицами, характеризующихся избытком капитала.

Назначение методов портфельного анализа заключается в том, чтобы помочь руководству предприятия понять бизнес, создать четкую картину формирования затрат и прибыли на предприятии. Это в свою очередь требует углубленного анализа возможностей и угроз для каждого стратегического хозяйственного подразделения предпри-

ятия. Портфельный анализ обеспечивает руководство инструментом анализа и планирования портфельных стратегий для выбора правильной диверсификации деятельности многоотраслевого предприятия.

Схема процесса портфельного анализа приведена на рисунке 2.



Рис. 1. Инструменты маркетингового анализа

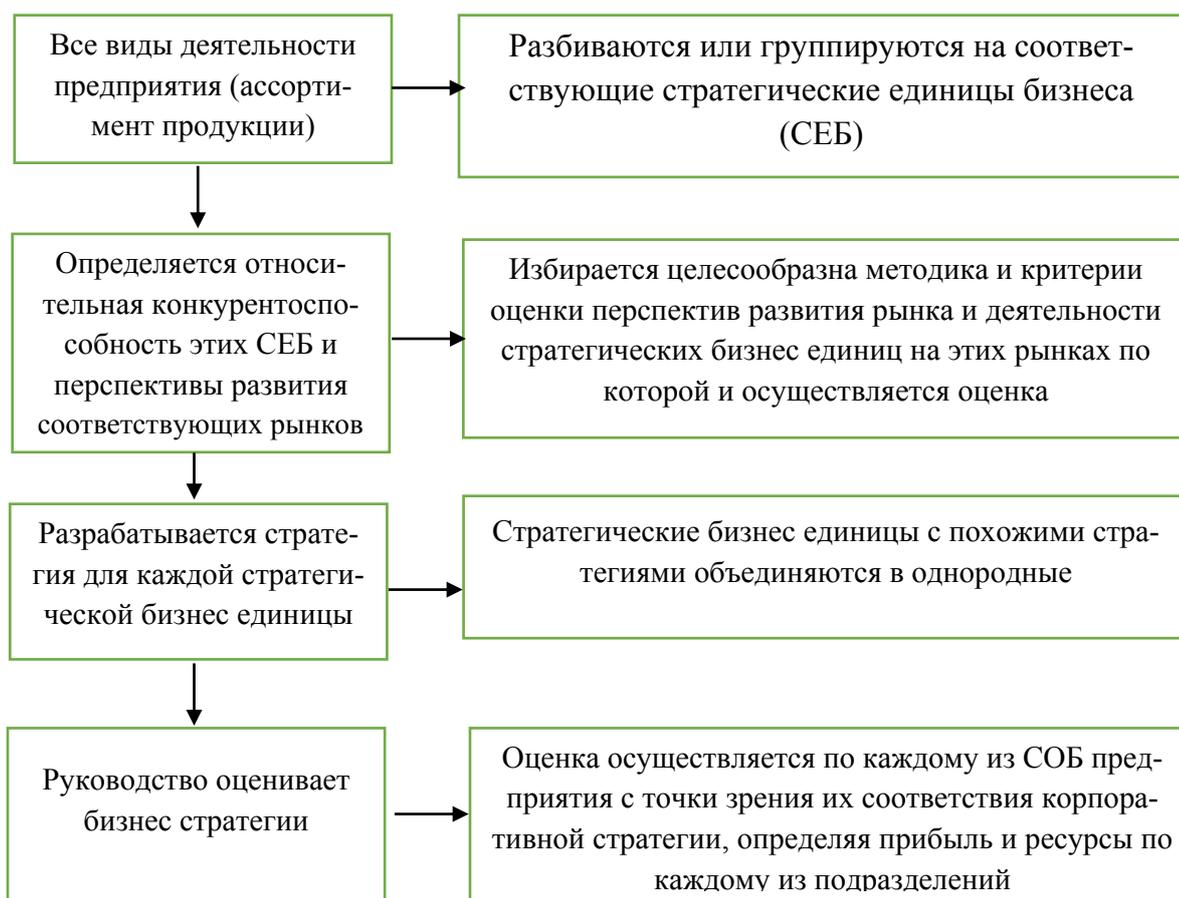


Рис. 2. Последовательность процесса портфельного анализа предприятия

На основании такого сравнительного анализа руководство предприятия может принимать решения по корректировке бизнес-стратегий. Это самый сложный этап стратегического управления, где имеется большое влияние субъективного опыта руководства, его умение прогнозировать и предвидеть развитие событий во внешней среде.

Основной прием портфельного анализа - построение двумерных матриц, с помощью которых стратегические бизнес-единицы или товары можно сравнивать друг с другом по таким критериям, как темп роста продаж, относительная конкурентная позиция, стадия жизненного цикла товара, доля рынка, привлекательность отрасли. Но, в общем, портфельный анализ может быть ключевым в маркетинговом анализе предприятий и бизнес-аналитике.

Бизнес-аналитика маркетинговой деятельности должна охватывать все аспекты связанные с маркетингом. И если выше рассмотрены инструменты больше направлены на исследование рынка, внутренней и внешней среды деятельности предприятия, то мы считаем необходимым еще подробнее рассмотреть методы анализа управления товарными потоками. Сама рыночная деятельность и содержание и увеличение своей доли на рынке напрямую зависит от товара, и его реализации.

Говоря о маркетинговой деятельности предприятия, имеется в виду именно деятельность направлена на выполнение плана маркетинга, а бизнес-аналитика маркетинговой деятельности в таком случае ведется уже для оценки реализации этого плана. Поэтому, ключевое место

в бизнес-аналитике маркетинговой деятельности, занимает контроль за выполнением плана маркетинга.

#### Литература:

1. Карпенко Н. Управління портфелем бізнесу виробничого підприємства (на прикладі ЗАТ «Пирятинського сирзаводу») / Н. Карпенко // Маркетинг в Україні. – 2007. – №4. – С.42-48.
2. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / Ф.Котлер, Р. Бергер., Н. Бикхофф – М.: Алипина Паблшер, 2012. – 144 с.
3. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підруч. для студ. екон. спеціальн. ВНЗ. / За Бутинця Ф.Ф. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

## ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ В КАССЕ ОРГАНИЗАЦИИ

*Сиденко Инна Казимировна*

*кандидат экономических наук, доцент, начальник кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Санкт-Петербургский университет МВД России*

*Батурина Евгения Владимировна,*

*кандидат экономических наук, преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Санкт-Петербургский университет МВД России*

Преобладающая часть экономических преступлений локализуется в сфере кассовых операций, отражающих поступление и расходование наличных денежных средств. Для раскрытия методик судебной бухгалтерской экспертизы по подобным уголовным делам, необходимо знание регламентированного Порядка ведения кассовых операций юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Обязательные требования к ведению бухгалтерского учета кассовых операций прописаны в действующем в период совершения экономического преступления законодательстве.

Согласно Указанию ЦБ РФ № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» для осуществления расчетов наличными деньгами исследуемая организация должна иметь кассу и вести кассовую книгу по установленной форме. Все кассовые операции организации должны оформляться типовыми формами первичной учетной документации.

Прием наличных денег в кассу организации должен производиться по приходным кассовым ордерам, подписанным главным бухгалтером или лицом на это уполномоченным письменным распоряжением руководителя организации. О приеме денег должна выдаваться квитанция к приходному кассовому ордеру за подписями главного бухгалтера или лица, на это уполномоченного, и кассира, заверенная печатью (штампом) кассира или оттиском кассового аппарата.

Выдача наличных денег из кассы организации должна производиться по расходным кассовым ордерам или надлежаще оформленным другим документам (платежным ведомостям (расчетно-платежным), заявлениям на выдачу денег, счетам и др.) с наложением на этих документах штампа с реквизитами расходного кассового ор-

дера. Документы на выдачу денег должны быть подписаны руководителем, главным бухгалтером организации или лицами на это уполномоченными.

Приходные кассовые ордера и квитанции к ним, а также расходные кассовые ордера организации и заменяющие их документы должны быть заполнены четко и ясно чернилами, шариковой ручкой или выписаны на машине (пишущей, вычислительной). Подчистки, помарки или исправления в этих документах не допускаются.

В приходных и расходных кассовых ордерах организации должно быть указано основание для их составления и перечислены прилагаемые к ним документы.

Все поступления и выдачи наличных денег организации должны учитываться в кассовой книге.

Исследуемая организация должна вести только одну кассовую книгу, которая должна быть пронумерована, прошнурована и опечатана сургучной или мастичной печатью. Количество листов в кассовой книге должно быть заверено подписями руководителя и главного бухгалтера данной организации.

Записи в кассовой книге организации должны вестись в 2-х экземплярах через копировальную бумагу чернилами или шариковой ручкой. Вторые экземпляры листов должны быть отрывными и служат отчетом кассира. Первые экземпляры листов остаются в кассовой книге. Первые и вторые экземпляры листов нумеруются одинаковыми номерами. Подчистки и неоговоренные исправления в кассовой книге не допускаются. Сделанные исправления должны быть заверены подписями кассира и главного бухгалтера организации или лица, его заменяющего.

Записи в кассовую книгу должны производиться сразу же после получения или выдачи денег по каждому ордеру или другому заменяющему его документу. Ежедневно в конце рабочего дня, кассир должен подчитывать итоги операций за день, выводить остаток денег в кассе на следующее число.

Выдача денег из кассы организации, не подтвержденная распиской получателя в расходном кассовом ордере или другом заменяющем его документе, в оправдание остатка наличных денег в кассе не принимается. Эта сумма считается недостачей.

Для учета кассовых операций предназначены первичные документы: «Приходный кассовый ордер» (форма 0310001) для оформления поступления в кассу наличных денег, «Расходный кассовый ордер» (форма 0310002) – для оформления выдачи из кассы наличных денег, и регистры: «Кассовая книга» (форма 0310004) – для обобщения информации о кассовых операциях организации, «Книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств» (форма 0310005) – для учета движения наличности между старшим кассиром и остальными кассирами в течение рабочего дня.

Таким образом, до начала экспертного исследования необходимо проведение проверки представленных документов на предмет их соответствия требованиям действующего законодательства, в рамках исследуемого периода.

При *визуальном осмотре* представленной кассовой книги исследуемой организации необходимо установить соответствие внешнего вида кассовой книги требованиям порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации. А именно, листы кассовой книги должны быть сброшюрованы и пронумерованы в установленном порядке, должна иметься заверительная надпись о количестве листов кассовой книги, подписанная руководителем и главным бухгалтером и скрепленная оттиском печати организации. Также не должны быть выявлены подчистки и неоговоренные исправления в кассовой книге.

При *формальной проверке* представленной кассовой книги необходимо установить соответствие заполнения реквизитов кассовой книги организации требованиям Указания ЦБ РФ № 3210-У.

В случае выявления несоответствия требованиям порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации эксперту следует сделать вывод, что записи в представленной кассовой книге исследуемой организации по формальным признакам являются черновыми. Следовательно, представленные кассовые книги организации не могут считаться регистрами бухгалтерского учета кассовых операций и должны исследоваться как иные объекты экспертного исследования: *черновые записи*.

При формальной проверке первичных кассовых документов (приходных и расходных кассовых ордеров) необходимо установить соответствие заполнения их реквизитов требованиям порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации. В частности, в кассовых документах должны быть заполнены все обязательные реквизиты: номер кассового ордера; дата кассового ордера; наименование организации и др.

В случае выявления несоответствия вышеперечисленным требованиям Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации эксперту следует сделать вывод, что представленные кассовые документы исследуемой организации по формальным признакам являются недостаточными для проведения исследования в полном объеме.

Начинать экспертное исследование представленных объектов необходимо с проведением анализа достаточности. Путем изучения перечня вопросов, поставленных на разрешение судебной бухгалтерской экспертизы, эксперту необходимо определить перечень документов, конкретизированный в отношении обстоятельств дела, лиц и времени. Далее путем сопоставления представленных документов с перечнем документов, необходимых

для дачи категоричного вывода по каждому из поставленных вопросов, эксперту следует определить, заявлять ли ходатайство о предоставлении дополнительных сведений и документов, или же проводиться исследование по представленным документам.

Круг вопросов, разрешаемых в рамках судебной бухгалтерской экспертизы кассовых операций, определяется направленностью экономического преступления и классифицируется следующим образом:

1) *вопросы на соответствие требованиям законодательства*: «Соответствует ли требованиям законодательства ... (указывается конкретный нормативный правовой акт) поступление и расходование денежных средств в кассе исследуемой организации, в период с ... по ...?».

*Методика исследования* по таким вопросам сводится к проведению формальной проверки представленных кассовых документов и определению конкретных несоответствий, а также их последствий для дальнейшего экспертного исследования.

Типичными ситуациями уголовных дел, по которым возможна постановка такого вида вопросов, являются следующие обстоятельства:

- 1) учет ведется неквалифицированными работниками организации, например в садоводствах, турфирмах, различных фондах и союзах, действующих по схеме финансовой пирамиды;
- 2) ведение учета заведомо искажено и упрощено.

Исходя из круга возможных участников преступления, хищения денежных средств из кассы подразделяются на две группы:

- 1) маскируемые подлогом в кассовой книге;
- 2) не связанные с таким подлогом.

Это вызвано тем, что хищения денежных средств, маскируемые подлогом в кассовой книге, не могут быть совершены без участия кассира (исключая случаи явного или скрытого совмещения функций).

Подложные записи в кассовой книге могут быть совершены одним из трех способов:

- выполнение бездокументальной записи в графе «Расход» со ссылкой на вымышленный (фиктивный) документ;
- заведомо неправильный подсчет итогов в листах кассовой книги;
- неправильный перенос остатка из одного отчета в другой.

В любом из трех случаев участие в преступлении бухгалтера, обрабатывающего кассовые документы, обязательно. Все заведомо неправильные подсчеты, записи и переносы остатков без соучастия бухгалтера невозможны, так как в ином случае приведут к разрыву между кассовой книгой и бухгалтерской информацией, формируемой на последующих этапах учетной работы.

Несоответствия внутри кассовой книги и бездокументные записи в ней могут быть легко обнаружены. Видимому, по этой причине работники бухгалтерии избегают оставлять такие следы и чаще используют различного вида подлоги в первичных приходных и расходных документах, прилагаемых к отчетам кассира. Среди приходных в преступных целях чаще используются документы, оформляющие взносы и платежи, не контролируемые напрямую (как это имеет место, например, при получении денег из банка) другими денежными документами (платежи за проживание в гостинице, наличные взносы за приобретенные товары и т.п.).

Признаки такого подлога могут быть выявлены ревизором, а затем подтверждены экспертом с помощью

встречной проверки – сопоставлением корешка приходного ордера с квитанцией, имеющейся на руках у плательщика. Естественно, что эти документы должны быть приобщены к уголовному делу.

Разновидностью подлога следует считать составление временных приходных кассовых ордеров, когда после оформления квитанции корешок ордера уничтожается и денежные средства по кассе вообще не приходятся.

Для обнаружения таких подлогов также пользуются *методом встречной проверки*, а иногда и *методом взаимного контроля* документов.

Например, в один из фирменных магазинов из цехов местного мясокомбината поступила неучтенная продукция, которая, минуя кассовые аппараты, безучетно реализовывалась частным организациям. Расчеты оформлялись временными приходными ордерами, о чем покупателям не было известно, и подлог был выявлен *встречной проверкой*. По учету предпринимателей мясопродукты были оприходованы на основе накладных (также временных), оформленных бухгалтером фирменного магазина, а факт уплаты за них подтверждался квитанциями от уничтоженных приходных ордеров, подписанных бухгалтером и кассиром.

Таким образом, *объектами исследования* по такому виду вопросов являются конкретные кассовые документы исследуемой организации, соответствие которых требованиям законодательства следует установить:

- приходные кассовые ордера, квитанции к приходным кассовым ордерам,
- расходные кассовые ордера с приложенными к ним оправдательными документами,
- журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов,
- кассовая книга, в том числе отчеты кассира,
- книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств.

2) *вопросы на определения оснований и источников поступления денежных средств в кассу организации*: «Какая сумма денежных средств и с каким основанием платежа поступила в кассу исследуемой организации за период ..., в том числе отдельно по каждому источнику поступления?»; «Какая сумма денежных средств была внесена лицом (например Ивановым А.А.) в кассу исследуемой организации в период с ... по ...?».

*Методика исследования* по таким вопросам сводится к проведению информационного анализа представленных кассовых документов: отчетов кассира, приходных кассовых ордеров, и составлению аналитических таблиц, отражающих сведения о поступлении денежных средств в кассу организации, за исследуемый период.

Типичными ситуациями уголовных дел, по которым возможна постановка такого вида вопросов, являются обстоятельства, при которых необходимо установить суммы поступлений от лиц, являющихся потерпевшими по конкретному уголовному делу, например, при заключении договоров, обязательства по которым исследуемая организация не выполнила.

Таким образом, необходимыми *объектами исследования* по такому виду вопросов являются следующие кассовые документы исследуемой организации:

- приходные кассовые ордера, квитанции к приходным кассовым ордерам,
- кассовая книга, в том числе отчеты кассира.

Согласно экспертной задаче, необходимо исследовать представленные кассовые документы, обращая внимание на переходящие остатки денежных средств в кассе

на конец и начало дня. В ходе исследования экспертом может быть установлено несоответствие остатка денежных средств в кассе организации, указанного на конец дня, остатку денежных средств в кассе организации, указанному на начало следующего расчетного дня. В этом случае, эксперту следует заявить ходатайство с требованием допросить бухгалтера исследуемой организации для выяснения, по какой причине остаток денежных средств в кассе, указанный на конец дня, не соответствует остатку денежных средств в кассе, указанному на начало следующего расчетного дня, в представленных для исследования документах.

Далее следует исследовать только приход денежных средств в кассу организации путем информационного анализа оснований и сумм поступлений, за исследуемый период.

По результатам исследования составляется таблица «Сведения о поступлении денежных средств в кассу организации в период с ... по ...», где построчно на пересечении с конкретной графой таблицы указываются суммы денежных средств, в том числе итоговая, поступивших в исследуемом периоде в кассу организации.

В конце исследования по вопросу делается соответствующий вывод, с указанием оснований и сумм поступлений.

При ответе на вопросы о поступлении денежных средств в кассу организации следует обратить внимание на различие между поступлением денежных средств в организацию, то есть фактической передачей денежных средств от одного лица другому, и оприходованием денежных средств в кассу организации.

Для отражения указанного различия эксперту необходимо проводить исследование представленных кассовых документов организации (кассовых книг, отчетов кассира с приложенными приходными кассовыми ордерами), за исследуемый период в сопоставлении со сведениями, содержащимися в протоколах допроса потерпевших, и представленными документами (договорами займа, договорами поручения, договорами взаимного/целевого инвестирования, договорами доверительного управления активами, и (или) с приложенными к ним платежными документами (квитанциями к приходным кассовым ордерам, приходными кассовыми ордерами, расписками, платежными поручениями, квитанциями банка), подтверждающими внесение сумм денежных средств гражданами в организацию, в исследуемом периоде – с целью определения сумм денежных средств, оприходованных в кассу организации, в исследуемом периоде, из фактически внесенных гражданами, согласно сведениям, содержащимся в представленных протоколах допроса потерпевших.

3) *вопросы на определения направлений (целей) расходования денежных средств из кассы организации*: «На какие цели и в каких суммах из кассы исследуемой организации были израсходованы денежные средства, в период с ... по ...?».

*Методика исследования* по таким вопросам сводится к проведению информационного анализа представленных кассовых документов (отчетов кассира, расходных кассовых ордеров) и составлению аналитических таблиц, отражающих сведения о расходовании денежных средств из кассы организации, за исследуемый период.

Типичными ситуациями уголовных дел, по которым возможна постановка такого вида вопросов, являются обстоятельства, при которых имеются основания предполагать о наличии нецелевого использования имеющихся денежных средств организации.

Таким образом, необходимыми *объектами исследования* по такому виду вопросов являются следующие кассовые документы исследуемой организации:

- расходные кассовые ордера с приложенными к ним оправдательными документами,
- кассовая книга, в том числе отчеты кассира.

Согласно экспертной задаче, необходимо исследовать представленные кассовые документы, также обращая внимание на переходящие остатки денежных средств в кассе на конец и начало дня.

Далее следует исследовать только расход денежных средств из кассы организации путем информационного анализа оснований и сумм расходования, за исследуемый период.

По результатам исследования составляется таблица «Сведения о расходовании денежных средств из кассы организации в период с ... по ...», где построчно на пересечении с конкретной графой таблицы указываются суммы денежных средств, в том числе итоговая, израсходованных в исследуемом периоде из кассы организации.

В конце исследования по вопросу делается соответствующий вывод, с указанием оснований и сумм расходования.

При ответе на вопросы о расходовании денежных средств из кассы организации следует обратить внимание на то, что экспертом факт расходования должен быть принят в любом случае, при наличии подписи (расписки) получателя в расходном кассовом ордере, независимо от того отражен ли данный факт хозяйственной жизни в отчете кассира и кассовой книге.

4) *вопросы на определение недостачи денежных средств в кассе организации*: «Имеется ли недостача денежных средств в кассе исследуемой организации за период ...? Если имеется, то, в каком размере?».

*Методика исследования* по таким вопросам заключается в следующем:

1. Определяется сумма фактического остатка денежных средств в кассе исследуемой организации, по состоянию на начало исследуемого периода. Сведения о фактическом остатке денежных средств в кассе организации должны подтверждаться документально и должны быть заверены комиссией, составившей соответствующий документ.

2. Определяется сумма денежных средств, поступивших в кассу организации, на основании первичных документов (квитанций к приходным кассовым ордерам, приходных кассовых ордеров, кассовых чеков и т.п.), в пределах исследуемого периода – поступление.

3. Определяется сумма денежных средств, израсходованных из кассы организации, на основании первичных документов (расходных кассовых ордеров), в пределах исследуемого периода – расходование.

4. Определяется сумма фактического остатка денежных средств в кассе организации, по состоянию на конец исследуемого периода. Сведения о фактическом остатке денежных средств в кассе организации должны также подтверждаться документально и должны быть заверены комиссией, составившей соответствующий документ.

5. Определяется сумма учетного остатка денежных средств в кассе организации, по состоянию на конец исследуемого периода, по формуле:

$$\frac{\text{сумма фактического остатка на начало исследуемого периода}}{\text{поступление}} - \text{расходование};$$

6. Сопоставляются суммы остатков денежных средств в кассе организации по состоянию на конец исследуемого периода – фактического (определенного согласно п. 4) и учетного (определенного согласно п. 5). При наличии расхождений между ними, определяется результат: недостача (–) или излишек (+).

Таким образом, необходимыми *объектами исследования* по такому виду вопросов являются следующие документы исследуемой организации:

- документы (акт ревизии, инвентаризационная опись), подтверждающие фактический остаток денежных средств в кассе организации на начало и конец исследуемого периода соответственно;
- приходные кассовые ордера, квитанции к приходным кассовым ордерам,
- расходные кассовые ордера с приложенными к ним оправдательными документами,
- кассовая книга, в том числе отчеты кассира.

5) *вопросы на определение разницы во внесении денежных средств в кассу организации, когда определить недостачу денежных средств не представляется возможным*: «Имеется ли разница между суммой денежных средств, полученной продавцом/агентом исследуемой организации, и суммой денежных средств, поступившей от продавца/агента в кассу организации, в период с ... по ...? Если да, то, в каком размере?».

*Методика исследования* по таким вопросам заключается в следующем:

1. Определяется сумма денежных средств, полученных продавцом/агентом организации, на основании первичных документов (кассовых чеков и т.п.), в пределах исследуемого периода;

2. Определяется сумма денежных средств, поступивших в кассу организации от продавца/агента, на основании первичных документов (квитанций к приходным кассовым ордерам, приходных кассовых ордеров), в пределах исследуемого периода;

3. Сопоставляются суммы денежных средств, полученных продавцом/агентом организации, в исследуемом периоде, с суммами денежных средств, поступивших в кассу организации от продавца/агента, в исследуемом периоде, с целью определения наличия или отсутствия разницы между этими суммами.

Необходимыми *объектами исследования* по такому виду вопросов являются следующие документы исследуемой организации:

- документы (кассовые чеки, расписки), подтверждающие факт получения продавцом/агентом организации денежных средств от покупателей/заказчиком, в исследуемом периоде,
- приходные кассовые ордера, квитанции к приходным кассовым ордерам,
- кассовая книга, в том числе отчеты кассира.

Таким образом, на основании всего выше сказанного, судебно-бухгалтерская экспертиза операций с денежными средствами производится обособленно от проверки других фактов хозяйственной жизни экономического субъекта в следующих случаях:

- когда имеют место нарушения нормативных документов в области организации бухгалтерского учета операций с денежными средствами;

- когда на разрешение экспертизы поставлены вопросы, связанные с недостатком денежных средств;
- когда выявляются факты присвоения денежных средств отдельными работниками организации, имеющими доступ к наличным денежным средствам (руководителем, кассиром или бухгалтером).

В соответствии с заданиями экспертного исследования операций с денежными средствами эксперт-бухгалтер определяет объекты, методические приемы исследования, обобщения и реализации результатов экспертизы, которые формируют методику экспертного исследования.

Расчетно-аналитические методы применяются при арифметической проверке на всех этапах документального исследования кассовых операций. Эксперт не осуществляет пересчет сумм в отчетах кассира, кассовой книге, но обязательно сверяет соответствие сумм в различных учетных документах для подтверждения их тождественности (например, в кассовых ордерах, отчетах кассира, кассовой книге).

По результатам проведенного исследования эксперт составляет аналитические таблицы. Таблицы, отражающие движение денежных средств, необходимы для проверки обоснованности выводов со стороны, как самих экспертов, так и всех участников уголовного процесса, включая адвокатов и обвиняемых. Эксперт-бухгалтер также обязательно должен сделать ссылку на том и лист тома уголовного дела, где находится источник информации. В противном случае выводы эксперта не будут иметь доказательного значения для следствия или суда. Все приведенные в таблицах эксперта фактические данные о движении денежных средств, как по расходу, так и по приходу денежной наличности, должны иметь ссылки на бухгалтерский документ, отражающий факт операции. Движение денежных средств может анализироваться во взаимосвязи с другими фактами хозяйственной жизни организации, отражающими целевой характер поступления или расходования денежных средств в зависимости от вопросов, сформулированных правоохранительными органами. Исследование этих вопросов позволяет установить факты присвоения денежных средств, их нецелевого использования. В числе таких вопросов рассматриваются,

например, дела о дарении имущества, приобретенного за счет средств организации, выдаче ссуд без их дальнейшего возврата, необоснованной выдаче премий, выдаче денежных средств, оформленных «липовыми» трудовыми соглашениями.

Результаты экспертизы оформляются в отдельном разделе заключения при ответе на поставленный перед экспертом вопрос.

#### Список литературы:

1. Приказ Росстандарта от 25.06.2014; 676-ст с 1 сентября 2014 года введены в действие Изменения 74/2014 ОКУД, 75/2014 ОКУД, 76/2014 ОКУД (с правом досрочного применения в правоотношениях, возникших с дат принятия Федерального закона 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и приказов Минфина России), 77/2014 ОКУД, 78/2014 ОКУД, 79/2014 ОКУД, 80/2014 ОКУД, 81/2014 ОКУД к данному документу. Изменения будут размещены в информационном банке после их опубликования в Информационном указателе «Национальные стандарты» (ИУС).
2. Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» // «Вестник Банка России», № 46, 28.05.2014.
3. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации» // «Российский налоговый курьер», № 11, 2000 (Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету результатов инвентаризации).
4. Артюнов В.С. Основа истории Европейских государств: учеб. пособие. Мн.: Моском, 2012. — 345 с.
5. Юсупов Ф.С., Калужин Т.Д. История Нового Времени: учеб. пособие. М.: Исторические науки, 1999. — 159 с.

