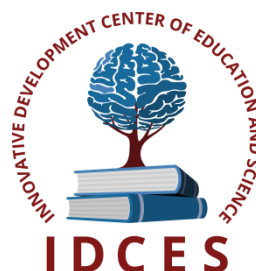


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(10 февраля 2015г.)**

**г. Новосибирск
2015 г.**

Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2.
Новосибирск, 2015. 253 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.С. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом» (г.Новосибирск) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	8
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Костенко А.В.	8

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	11
АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УБОРОЧНОЙ ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА	
Клюсов М.Н.	11
ВЛИЯНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	
Лебедева И.С., Лебедев П.В.	13
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА ВАЛЮТ, САНКЦИЙ И КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	
Золотова Е.А., Саакян А.В.	18
ВЛИЯНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ АУДИТА КАЧЕСТВА	
Астанина М.А., Орехов В.И.	22
ГЛОБАЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: РОССИЯ В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ	
Гречко М.В.	24
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Гуляк О.В.	27
ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РОССИИ И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	
Зенкина М.В., Зенкин И.Н.	31
ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	
Скворцова Н.К.	33
К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СМЕНЫ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	
Филимонова Л.А.	37
К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, НАЦЕЛЕННЫХ НА СНИЖЕНИЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В Г.РОСТОВЕ-НА-ДОНУ	
Бондаренко В.А.	43
КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	
Пашковский М.Ю.	45
КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИТАРНЫХ И ИНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, УЧРЕЖДЕННЫХ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА	
Бойко А.Н.	48
КОРРУПЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ	
Хабабудинов Д.М., Предеина А.В.	51
ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА СЧЕТ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	
Яшин С.Н., Фазулжанова Д.Х.	53
ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ И РИСКОВ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ	
Безпалов В.В.	55
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	
Волохов Н.Н., Гудко А.С.	60
ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЦЕПОЧКИ СОДАНИЯ НОВОСТИ МУЛЬТИМЕДИЙНЫМИ КОНВЕРГЕНТНЫМИ СМИ	
Бирюков В.А.	62
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АБОНЕНТСКОЙ БАЗЫ ЦИФРОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ В РФ	
Ливсон М.В.	64
ПРОБЛЕМЫ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Загородникова Д.Ю., Дегтярева О.Г.	67
РЫНОК НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ: АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	
Саетова Л.Г.	69
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	
Абрядина В.В.	71

СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ КОМПАНИИ	
Суходоев Н.Д., Иванова В.А.	75
ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ	
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	
Фомченкова Л.В.	77

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	79
АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В ПЕРИОД 2008-2013	
ГГ.	
Магазинер Я.А.	79
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Готина Е.Б., Павлов Р.В.	82
ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ	
Фирцева С.В.	83
ВЫБОР ПРИНЦИПА РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РФ	
Раевская С.В.	88
КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ США КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ	
Томаев А.О.	92
КОМПЛЕКС АКТУАРНЫХ МОДЕЛЕЙ В СТРАХОВАНИИ НА ОСНОВЕ ОБОБЩЕННОГО АКТУАРНОГО	
БАЗИСА	
Рыжков О.Ю.	95
МИРОВОЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	
Колесников Н.А.	97
О ФОРМИРОВАНИИ ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Власенкова Е.А.	99
ПЕРСПЕКТИВЫ И СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Шелестов Ю.Ю., Лавриненко М.Б.	102
РОЛЬ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА	
Мукашев А.А.	104
СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	
Гришина А.С., Осипова Е.А., Пермякова Ю.О.	106
СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ	
Смешко О.Г., Кошелева Т.Н.	109
УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИСЛАМСКИХ ИНСТИТУТОВ НА СОВРЕМЕННОМ	
ЭТАПЕ	
Мукашев А.А.	111
ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ	
РЕШЕНИЯ	
Хаванская А.В.	113
ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	
Жубаев С.Д., Алпысбаева А.К., Кодашева Г.С.	115

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	119
АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	
Фазульянова З.З.	119
МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	
Виноградова Н.А.	123
УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Загинайко Т.П.	130
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ	
НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ	
Кованова Е.С., Эльдяева Н.А.	133

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	136
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ	
Буняк И.П.	136
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РАСЧЕТА СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	
Рамазанова Д.И.	138

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ «ПРЕДПРИЯТИЕ-ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА»	
Калмыкова С.В., Пустыльник П.Н.	141
МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ: УТОЧНЕННАЯ ПО ПРЕДЕЛЬНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	
Петров П.Ю.	144
МУЛЬТИАГЕНТНЫЕ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАКАЗОВ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
Золотов М.Ю.	149
ПРОБЛЕМА ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Беспалова Д.В.	152
СХЕМЫ ОБРАТНОГО ПРИОРИТЕТА РАСЧЕТА ВЕРОЯТНОСТЕЙ СЦЕНАРИЕВ ПРИ ИНТЕРВАЛЬНОМ ОТНОШЕНИИ ПОРЯДКА	
Васильев Е.В., Васильев В.Д.	154
УСЛОВИЯ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РФ	
Гусев В.Б.	158
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14).....	163
ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ДО 2050 ГОДА	
Строева Г.В.	163
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО.....	166
РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДА КОНТРОЛЯ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ	
Меркулова Н.С.	166
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	168
INITIAL PUBLIC OFFERING (IPO) - ПЕРСПЕКТИВНЫЙ И ПОПУЛЯРНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РЫНКА	
Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Баймолдаева М.Т.	168
ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА БАЗЕ ИННОВАЦИЙ	
Кулыгина Е.Н., Яшин С.Н.	172
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	174
ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	
Остапчук Е.Г.	174
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	179
РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ	
Симонов К.В.	179
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	181
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	181
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	181
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	181
АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ	
Цветкова Е.А.	181
СНИЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СКОРИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ	
Лудушкина Е.Н.	185

СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	187
ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ С ДОТАЦИОННЫМ БЮДЖЕТОМ	
Резник О.Э.	187
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	190
EXPERT ANALYSIS OF THE RUSSIAN BREWERY MARKET	
Valeriy Agafonov, Nikolay Obolensliy.....	190
ИССЛЕДОВАНИЕ ГОСПРОГРАММЫ «УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ»	
Гонтарь К.А.	193
ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	
Рузавина Ю.А.	196
ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	
Спатарь А.В.	198
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	200
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	200
ДЕЛЕГИРОВАНИЕ КАК СЕКРЕТ УСПЕХА	
Ануров А.А., Мачкарина П.М.....	200
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	202
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ АДАПТАЦИИ НОВОГО СОТРУДНИКА В ОРГАНИЗАЦИИ	
Гаевская А.Э.	202
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	205
РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ЕЭП	
Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Баймолдаева М.Т.	205
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	208
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Шульмин В.А.	208
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Волобуева Е.В.	210
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	
Поляков А.А.	212
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СКФО	
Бериева К.Ю., Кудухов Таймураз.....	215
КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ - ДЛЯ ПРОТИВОСТОЯНИЯ ГЛОБАЛЬНЫМ УГРОЗАМ	
Коростин С.А.	217
ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	
Блинова Ю.Ю.	219
СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА	
Эльдиева Т.М.....	222
ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ АПК В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	
Коржевская А.А.	224
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТС В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	
Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Баймолдаева М.Т.	226
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	228
КАЧЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)	
Пенчева С.Н., Назаркина Ю.Н.	228

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА	
Темирова С.Х., Салпагарова Ф.А-А.	231
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	
Рахматуллина Е.С., Миргалеева Д.И.	234
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФУНДАМЕНТ РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	
Канзюба В.А., Алиева Ю.В.	238
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	240
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ОРГАНИЗАЦИЙ, В КОТОРЫХ ОНИ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
Сонина Э.Э., Сычева Е.И.	240
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	244
БУЛГУЧЕВ М.Х. РЕТРОСПЕКТИВНЫЕ ПЕРИОДЫ ЗАРОЖДЕНИЯ ОСНОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ (СЮЖЕТ ИЗ РОМАНА АВТОРА "КАВКАЗСКИЙ РОМАН")	245
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	251

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Костенко А.В.

Челябинский государственный университет, г.Челябинск

В настоящее время проблема обеспечения экономической безопасности на предприятии является достаточно актуальной, но, не смотря на это, руководители многих организаций по-прежнему не уделяют этому вопросу достаточного внимания. В условиях перехода к рыночной экономике, появления большого количества предприятий различных форм собственности, роста частного предпринимательства, несовершенства законодательной базы, криминализации хозяйственной жизни и многих других причин наиболее важной задачей перед хозяйствующими субъектами становится обеспечение экономической безопасности. Более того, успешное функционирование и развитие российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в данной области.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внутренних и внешних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности. [4, с. 58]

Целью обеспечения экономической безопасности предприятия является ограждение его собственности и сотрудников от источников внешних и внутренних угроз безопасности, предотвращение причин и условий, порождающих их.

Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы нужно рассматривать индивидуально, в зависимости от отрасли, масштаба предприятия и сферы его деятельности. Проанализировав классификации экономических угроз предприятия по внешним и внутренним признакам, нами были выявлены категории, включающие отдельные элементы, приемлемые практически к любому субъекту хозяйственной деятельности.

Таблица 1

Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия

Внешние угрозы	Внутренние угрозы
участие органов власти и управления в коммерческой деятельности предприятия	умышленные или не умышленные действия(в том числе и бездействие) сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых является нанесение экономического ущерба компании
воздействие на конкурентов с использованием криминальных структур	утечка или утрата информационных ресурсов
отсутствие законов, позволяющих в полном объеме противодействовать недобросовестной конкуренции	подрыв делового имиджа в бизнес-кругах
отсутствие в стране благоприятных условий для проведения научно-технических исследований	возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами
отсутствие подробной и объективной информации о субъектах предпринимательской деятельности и об их финансовом положении	конфликтные ситуации с конкурентами, представителями криминальной среды, правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала и т.д.
отсутствие культуры ведения дел в предпринимательской среде	

Проанализировав многообразие угроз можно сделать выводы о том, что надежная защита экономики любой компании возможна только при комплексном и системном подходе к ее организации. В связи с этим в

лексиконе профессионалов, занимающихся обеспечением безопасности бизнеса коммерческих структур, появился термин «Система экономической безопасности» предприятия.

Главная цель системы экономической безопасности тесно связана с определением экономической безопасности. Она включает в себя обеспечение защищенности деятельности предприятия, своевременное выявление проблем, принятие мер по их нейтрализации, совершенствование системы защиты для достижения им целей бизнеса. Для достижения целей система экономической безопасности должна выполнять ряд функций:

- административно-распорядительная функция включает в себя определение прав, обязанностей и ответственных лиц по вопросам безопасности, осуществление представительских функций предприятия в этой области;

- хозяйственно-распорядительная отвечает за ресурсы, которые необходимы для решения задач по обеспечению безопасности предприятия, подготовку и проведение мероприятий организационно - технического и правового характера, направленных на сохранение его собственности;

- учетно-контрольная функция определяет те виды деятельности, которые подлежат защите, а также возможные факторы финансовой нестабильности и неустойчивости предприятия, оценивает источники их возникновения;

- организационно-техническая функция отвечает за создание организационной структуры системы безопасности и организацию взаимодействия между отдельными структурными подразделениями;

- планово-производственная функция способствует разработке комплексных программ для обеспечения безопасности предприятия;

- материально-техническая функция подразумевает оснащение системы безопасности специальной техникой;

- научно-методическая функция способствует накоплению и распространению опыта в области обеспечения безопасности, а также организует обучение сотрудников подразделений;

- информационно-аналитическая функция включает в себя сбор, накопление и обработка данных, относящихся к сфере безопасности, создание необходимых для этого технических и методических средств и их использование. [1]

Не маловажным является организация единого комплекса специальных мероприятий, включающих в себя правила доступа на территорию компании, нормы обращения с конфиденциальной информацией, грамотное реагирование на факты нарушения выбранного режима защиты и так далее. Масштаб и формы принимаемых мер обычно зависят от возможностей конкретной компании, а также от характера охраняемых секретов.

Система обеспечения экономической безопасности включает в себя целый ряд мер и задач, таких как:

- меры по предварительной бизнес-разведке (сбор информации о потенциальных партнерах, контрагентах и, конечно же, конкурентах Вашего предприятия);

- юридическую защиту (в том числе, и сопровождение сделок, например);

- проверку персонала Вашей фирмы – как на этапе приёма на работу, так и периодические проверки уже работающих на предприятии лиц;

- меры по предотвращению мошеннических действий в отношении Вас и Вашего бизнеса;

- меры по защите конфиденциальной и коммерческой информации, а так же вашей интеллектуальной собственности.

Для того чтобы сегодня развиваться и выживать в условиях постоянной конкуренции на предприятии необходимо создать собственную систему экономической безопасности. Однако большинство предприятий ее не имеют. Изучив исследования ученых, [2; 6; 7] можно предложить доработанную методику формирования механизма обеспечения экономической безопасности:

1. Изучение сферы и специфики бизнеса предприятия, характеристика основных показателей его деятельности, анализ и сравнение его места на рынке.

2. Анализ внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия, а так же моделирование возникновения кризисных ситуаций и выхода из них.

3. Проверка существующих информационно-технических, интеллектуальных, экономических, правовых, силовых и неформальных средств по обеспечению защиты экономической безопасности и анализ их пригодности.

4. Разработка и проектирование нового механизма обеспечения экономической безопасности предприятия: план устранения выявленных во время проверки недостатков; подготовка предложений по совершенствованию существующей системы, расчет всех видов ресурсов; планирование привлечения ресурсов.

5. Согласование механизма обеспечения экономической безопасности и бюджета на его содержание с руководством.

6. Контроль над функционированием созданного механизма по обеспечению экономической безопасности предприятия.

7. Оценка эффективности работы данного механизма.

8. Коррекция и усовершенствование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Создание механизма обеспечения экономической безопасности предприятия должно учитывать [5, с. 167]:

– специфику предприятия (структуру, направление деятельности, размерные показатели, стратегию развития);

– уровень проникновения в глобальное информационное пространство (использование программного обеспечения и сервисов сети Интернет);

– условия функционирования предприятия (внешняя и внутренняя среда);

– необходимость своевременного и четкого выполнения запланированных действий, направленных на адекватную реакцию на угрозы;

– планирование и разработка стратегий и решений;

– оптимальное распределение и использование ресурсов;

– применение уже существующих средств экономической безопасности;

– постоянный контроль и коррекция деятельности предприятия, процесса формирования его экономической безопасности.

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия должен формироваться через систему управления финансовыми отношениями путем использования определенных принципов, финансовых рычагов, инструментов, финансовых методов, правового и информационного обеспечения, посредством финансовых исследований, позволяющих достичь основные цели предприятия. Среди основных составляющих механизма обеспечения экономической безопасности предприятия можно выделить следующие [3, с. 23]:

– Во-первых, они должны формироваться с учетом финансовых интересов предприятия: рост рыночной стоимости предприятия и максимизация прибыли; достаточность основного и оборотного капитала; наличие необходимого объема инвестиционных ресурсов; оптимизация отчислений в бюджет и др.

– Во-вторых, учитывать принципы управления экономической безопасностью предприятия: применение программно-целевого управления; обязательное определение совокупности собственных финансовых интересов предприятия в составе его миссии; интегрированность подсистемы управления экономической безопасностью предприятия с общей системой финансового менеджмента; минимизация расходов на обеспечение экономической безопасности предприятия.

– В-третьих, механизм обеспечения экономической безопасности предприятия должен учитывать степень использования в хозяйственной деятельности современных информационных систем: уровень привлечения сервисов сети Интернет в продвижении товаров и услуг компании; квалификация персонала, осуществляющего управление информационным пространством предприятия; стоимость обслуживания информационных систем; перспективы роста компании с использованием внутренних информационных систем и сервисов сети Интернет.

Таким образом, можно сделать вывод, что обеспечение экономической безопасности предприятия играет значительную роль в его функционировании в целом. Реализация эффективного механизма экономической безопасности предприятия нуждается в надлежащем внимании со стороны руководителей к вопросам уровня интегрированности в глобальное информационное пространство, экономических интересов компании, уровня расходов корпоративных ресурсов и четкой организации деятельности. В основе механизма обеспечения экономической безопасности находится системное сочетание определенных инструментов, методов, средств и информационно-аналитического обеспечения, создаваемого на базе объективно существующих принципов обеспечения экономической безопасности, а также таких, которые формулируются субъектами управления экономической безопасностью предприятия для достижения и защиты его финансовых интересов.

Список литературы

1. Иванюта Т.Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях // Молодой ученый: научный журнал. 2013. URL: <http://www.moluch.ru/archive/51/6347/>
2. Кавун С.В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия // Научный журнал «Экономика развития». – 2013. – 3 (43). – С. 97–101.
3. Кириченко О.А. Некоторые критерии оценки экономической безопасности предприятия // Инвестиции: практика и опыт. - 2012. - 23. - С.22-24.

4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия// сущность и механизм обеспечения: Учеб.пос. – М., -2009.-С.58.
5. Судакова О.И. Формирование системы управления экономической безопасностью предпринимательства// Экономика: проблемы теории и практики: сб. науч. трудов. – Вып. 231: в 9 т. – Днепропетровск: ДНУ, 2012. – Т. 8. – С. 165–171.
6. Черняк О.И. Моделирование экономической безопасности// государство, регион: Монография. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 240 с.
7. Шкарлет С.М. Формирование экономической безопасности предприятий средствами активизации их инновационного развития: - К.: Либра, 2008.- 24 с.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УБОРОЧНОЙ ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА

Клюсов М.Н.

ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского» (Первый казачий университет), филиал в р.п.Светлый Яр,
Волгоградской области

Основной целью использования и эксплуатации уборочной дорожной техники является уборка различных территорий, таких как улицы, площади, тротуары и дороги, а также очистка территорий от снега и листвы.

Критическая ситуация на дорогах Волгограда, вызванная помимо прочего обильным снегопадом в зимний период 2013/2014 гг. показала низкий уровень готовности профильных служб к своевременному и качественному реагированию на сложившуюся ситуацию.

Необходимо отметить, что неудовлетворительная организация проводимой работы в данном направлении создает реальную угрозу жизни и здоровью граждан Волгограда, в том числе и по причине роста дорожно-транспортных происшествий.

Так, в зимний период 2013/2014 гг. по данным Управления ГИБДД ГУ МВД по Волгоградской области в Волгограде произошло более 500 ДТП. В большинстве случаев к авариям приводило неудовлетворительное состояние дорог по большей части в зимний период времени.

Многочисленные «пробки» на дорогах, некачественная уборка дорожного покрытия от снега, наличие ям и выбоин на дорожном полотне и т.п. – все это служит причинами роста жалоб и справедливого недовольства граждан в части организации работы по содержанию улично-дорожной сети города.

Выделим основные причины, влияющие на качество указанной работы.

Одной из основных причин несвоевременной уборки и содержания в надлежащем состоянии улично-дорожной сети является недостаток в муниципалитете специализированной уборочной дорожной техники, позволяющей обеспечивать качественную уборку соответствующей территории, в том числе и в периоды обильного снегопада, превышающего установленные нормы.

По информации городской службы города на содержании улично-дорожной сети Волгограда задействовано два муниципальных предприятия в количестве 147 единиц техники, которые обслуживают дороги общей протяженностью 687 км.

Информация по качественному состоянию имеющейся автотранспортной и специализированной уборочной дорожной техники говорит о том, что 65% всего автотранспорта имеют износ от 80 до 100%, 28% – в диапазоне от 40 до 60%, а 7% – имеют износ менее 30%.

В среднем год выпуска основного количества автотранспортных средств приходится на период 1990 – начала 2000 гг., интенсивный срок службы которых составляет более 10-20 лет, что позволяет сделать вывод об их полном физическом, а в ряде случаев и моральном износе согласно Методики оценки остаточной стоимости транспортных средств с учетом технического состояния.

Данная информация позволяет также сделать вывод о невозможности обеспечения имеющимся в муниципальной собственности автопарком техники своевременных и качественных работ по уборке территории муниципального образования, особенно в зимний период времени.

В связи с этим, актуальным направлением дальнейшей деятельности профильного ведомства является полномасштабная модернизация, имеющейся автотранспортной и специализированной уборочной дорожной техники.

Следует отметить, что недостаток в количественном и качественном состоянии автомобильной техники муниципальные предприятия восполняют за счет привлечения услуг подрядных организаций, что позволяет сделать вывод об имеющейся зависимости муниципальных предприятий, ответственных за уборку городской территории от услуг сторонних организаций в связи с недостаточным обеспечением их собственной уборочной техникой.

При этом, муниципальные предприятия несут определенные финансовые затраты, влияющие на общий показатель их прибыли, часть отчислений от которой поступает в доход бюджета Волгограда.

По информации, полученной от муниципальных предприятий, задействованных на содержании улично-дорожной сети Волгограда в 2014 году для качественного и своевременного осуществления работ по содержанию улично-дорожной сети Волгограда необходимо порядка 266 дополнительных единиц специализированной дорожной техники на общую сумму ориентировочно 773,3 млн. руб.

Так, дополнительная потребность в технике коммунального назначения составляет 189 единиц на сумму 523,01 млн. руб., а в дорожной технике – 77 единиц в сумме 250,29 млн. руб.

На сегодняшний момент времени обеспеченность специализированной дорожной техникой муниципальных предприятий, задействованных на уборке территории Волгограда, соответствует показателю 40% от всей общей потребности.

Второй причиной можно с уверенностью назвать недофинансирование работ по содержанию улично-дорожной сети города в связи с наличием дефицита средств городского бюджета.

На основании данных Исполнительной дирекции Ассоциации городов Поволжья, проведен сравнительный анализ площади покрытия автомобильных дорог местного значения по 12 городам–членам: Волгоград, Йошкар-Ола, Казань, Киров, Нижний Новгород, Пенза, Самара, Саратов, Саранск, Ульяновск, Астрахань и Чебоксары.

Среди рассматриваемых городов наибольшую площадь покрытия автомобильных дорог местного значения имеет Казань - 19 522,0 тыс.кв.м., наименьшую Астрахань - 1 716,37 тыс.кв.м., Волгоград занимает устойчивое второе место по протяженности покрытия автомобильных дорог - 15 594,5 тыс.кв.м.

Анализ показателей позволяет сделать вывод о том, что наличие значительной площади покрытия автомобильных дорог Волгограда (15 594,5 тыс. кв.м.), с учетом их существенной протяженности (1 790,9 км) соответственно требует достаточного финансирования мероприятий по содержанию улично-дорожной сети муниципалитета, в четком соответствии с действующими нормами.

Так, в 2013 году на годовое содержание улично-дорожной сети Волгограда из бюджета города выделено 485,4 млн. рублей (с учетом содержания светофоров, нанесения дорожной разметки, ямочного ремонта). Дефицит в финансировании составляет более 1 млрд. рублей (выделяется денежных средств в 3,5 раза меньше необходимого).

Кроме существующей потребности в дополнительной технике и достаточном финансировании, имеется и ряд иных, нерешенных в настоящее время, вопросов.

Во-первых, даже при наличии достаточного количества специализированных автомашин целесообразно обратить внимание на тот факт, что из имеющегося в настоящее время автопарка у муниципальных предприятий более 60% физически изношены и для их модернизации либо осуществления полной замены требуются дополнительные денежные средства.

Во-вторых, существенное влияние на своевременные и качественные уборочные работы городской территории (особенно в периоды обильного снегопада) оказывает уровень доступности специализированной техники в соответствующий район Волгограда в максимально-сжатые сроки.

В-третьих, мэрии города целесообразно рассмотреть возможность тесного взаимодействия с Управлением ГИБДД ГУ МВД по Волгоградской области в Волгограде, в результате которого могут быть решены вопросы пропускной способности уборочной техники, следующей к месту производства работ в период обильного выпадения осадков (проработать схемы движения специализированной техники, порядок действия инспекторов ГИБДД, резервные места следования личного и общественного транспорта в случае перекрытия основного дорожного полотна для обеспечения его уборки и т.д.).

Без решения вышеуказанных вопросов, а также без приведения автомобильных дорог муниципалитета в соответствие всем установленным техническим нормам, вопросы обеспечения качественной уборки территории

Волгограда и вопросы обеспечения безопасности жителей города – участников дорожного движения, на сегодняшний момент времени практически нереализуемы.

Список литературы

1. Методика оценки остаточной стоимости транспортных средств с учетом технического состояния № Р-03112194-0376-98 (с изм., внесенными письмом Минтранса РФ от 21.02.2005 № 02-ЕМ-5/203-ис), утвержденная руководителем Департамента автомобильного транспорта Минтранса РФ 10.12.1998г.
2. Официальный сайт Управления ГИБДД ГУ МВД России по Волгоградской области. URL: <http://www.gibdd.ru/r/34/stat/>.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.08.2007 № 539 «О нормативах денежных затрат на содержание и ремонт автомобильных дорог федерального значения и правилах их расчета».

ВЛИЯНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Лебедева И.С., Лебедев П.В.

Кубанский государственный медицинский университет, г.Краснодар

Состояние здоровья населения и улучшение его показателей являются важнейшими критериями развития общества. Формирование новой общественной системы поставило в центр внимания решение проблем, возникших в ходе социально-экономических реформ, и преодоление их последствий для граждан страны [7]. С решением подобных вопросов сталкиваются большинство стран. Так в странах с развитой экономикой проблема высоких затрат в здравоохранении в контексте недостаточных ресурсов привела к тщательному экономическому исследованию и анализу преобладающих там систем здравоохранения. Отечественная система здравоохранения на сегодняшний день остается в стадии преобразований, сохраняются многоканальность финансирования и пока не решены противоречия. С одной стороны, мы декларируем бесплатность нашего здравоохранения, а с другой, общественные условия требуют новых подходов, изменяющих систему его финансирования [5]. «Что касается системы здравоохранения, то в течение следующего года здесь необходимо завершить переход к страховым принципам, отладить все механизмы, чтобы не было сбоев. У нас давно об этом говорится, мы давно этим занимаемся, но по-настоящему страховая медицина так и не заработала... Мы должны сформировать централизованную систему государственного контроля за качеством работы медицинских организаций с соответствующими полномочиями и рычагами» [4].

Сравнительная характеристика систем здравоохранения России и некоторых странах представлена в Табл.1 [9]. Данные по России представлены за 2013 г., по остальным странам – за 2011-2012 гг.

Таблица 1

Краткие сведения о системах здравоохранения некоторых стран.

Показатель	РФ	США	Германия	Велико-британия	Испания
1. Общие сведения					
Население, млн. чел	143,7	313,9	81,9	63,7	46,1
ВВП, тыс. \$ППС на душу населения	24,4	51,7	42,7	36,3	32,8
Доля населения старше 65 лет, %	13	13,7	20,7	16,6	17,2
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	70,7	78,7	80,8	81,1	82,4
Стандартизированный коэффициент смертности от всех причин, число случаев на 100 тыс. населения	1180,0	822,8	545,3	553,1	481,5

Показатель	РФ	США	Германия	Велико-британия	Испания
2. Финансирование, источники и объемы					
Доля гос. финансирования в общем объеме финансирования, %	70	49	76	83	73
Источник финансирования бесплатной медицинской помощи	ОМС – 43%, гос. бюджеты всех уровней – 57%	ОМС – 100% (программы Medicaid и Medicare и гос. служащие)	ОМС – 90%, бюджеты всех уровней – 10%	Гос. бюджет – 100%	ОМС – 15%, бюджеты всех уровней – 85%
Объем гос. финансирования здравоохранения в доле ВВП, %	3,7	8,5	8,7	7,8	6,8
Объем гос. финансирования здравоохранения, \$ППС на душу населения в год	915	4000	3400	2800	2200
Доля гос. расходов на медицинскую помощь (без учета лекарств в амбулаторных условиях), %	75	50	79	80	76
Объем гос. расходов на лекарственное обеспечение в амбулаторных условиях (по рецепту врача) в доле ВВП, %	0,2	0,6	1,2	0,9	1,2
Объем гос. расходов на лекарственное обеспечение населения, \$ППС на душу населения в год	48	300	490	330	400

Как видно из представленных данных в России при самой низкой доле населения старше 65 лет (13%), мы имеем наименьшую ожидаемую продолжительность жизни (70,7 лет) с самым высоким стандартизированным коэффициентом смертности – 1180,0. Однако доля государственного финансирования в общем объеме финансирования сопоставима с другими странами. В то же время объем гос. финансирования здравоохранения в доле ВВП в нашей стране самый низкий – 3,7%, самый высокий в Германии – 8,7%. Доля гос. расходов на медицинскую помощь сопоставима с другими странами, однако объемы гос. расходов на лекарственное обеспечение самые низкие.

В современном обществе человек становится не только целью, но и ресурсом социально-экономического развития. Человеческий фактор как объект инвестиций становится более важным, чем основной капитал и технологии, так как он есть основа формирующейся в современном мире инновационной экономики [8].

Все виды целесообразных затрат, способствующие развитию человека, расцениваются как инвестиции в человеческий капитал. Различаются они следующим образом [10]:

- инвестиции в образование (обучение в школе, институте, повышение квалификации);

- расходы на здравоохранение, обеспечивающие физическое и умственное здоровье индивида (профилактика заболеваний, медицинское обслуживание);
- улучшение жилищных условий, способствующее восстановлению сил работника и усилению его умственной деятельности);
- соответствующее питание.

Обобщенным показателем уровня развития человека является Индекс человеческого развития (ИЧР), который включает [2, 3]:

- 1) Индекс ожидаемой продолжительности жизни: здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.
- 2) Индекс образования: доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.
- 3) Индекс валового национального дохода: достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

Согласно результатам, представленным Программой развития Организации Объединённых Наций (ПРООН) (Human Development Report 2014) [3], Норвегия с ИЧР 0,944 признана самой благополучной страной в мире. В пятерку наиболее благополучных стран – стран сочень высоким уровнем развития – также вошли Австралия, Швейцария, Нидерланды и Соединённые Штаты Америки. Россия, располагаясь в верхней трети списка стран с высоким уровнем человеческого развития, занимает 57 место в рейтинге – ИЧР 0,778, потеряв две позиции по сравнению с предыдущим годом. Основные показатели России таковы: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 69,1 лет; средняя продолжительность получения образования – 11,7 лет; валовой национальный доход на душу населения – 12700 \$/год. В целом на показатели России негативно влияют социальное неравенство, экологические проблемы, а также низкая продолжительность жизни, свойственная скорее неблагополучным странам. Например, поэтому показателю России уже обогнали такие государства как Ирак и Бангладеш. В России (и других странах-экспортерах нефти и газа на постсоветском пространстве) делается очень сильный акцент на использование природных ресурсов, а не на диверсификацию экономики, что может серьезно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития в последующие годы. Следует отметить, что Россия, тем не менее, пока опережает в рейтинге своих соседей по БРИКС. Среди крупнейших государств с быстрорастущей экономикой Бразилия занимает в рейтинге 79 место, Китай – 91, Южная Африка – 118, Индия – 135.

Из числа государств бывшего СССР только страны Балтии смогли войти в группу государств сочень высоким уровнем человеческого развития: Эстония занимает 33 место, Литва – 35, Латвия – 48. В группе стран с высоким уровнем ИЧР, наряду с Россией, находятся: Беларусь (53 место), Казахстан (70), Азербайджан (76), Грузия (79), Украина (83) и Армения (87).

Замыкают рейтинг неблагополучные государства с самым низким уровнем развития: Сьерра-Леоне, Чад, Центрально-Африканская Республика, Демократическая Республика Конго и Республика Нигер (ИЧР 0,304). В этих государствах чрезвычайно низкая продолжительность жизни – от 40 до 50 лет, крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения – умеют читать и писать не более 30% всех жителей, а доход на душу населения – менее 1000 \$ на человека в год. Несмотря на частичный прогресс, достигнутый в последние годы, эти страны по-прежнему страдают от бедности, ограниченных возможностей в сфере образования, а также низкой продолжительности жизни, в значительной степени обусловленной смертностью от болезней, таких как малярия и СПИД. В ряде стран эти проблемы усугубляются разрушительными последствиями вооруженных конфликтов.

Российский офис ПРООН в 2013 г. представил доклад «Устойчивое развитие: вызовы Рио» о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации [6]. Первое место в рейтинге соответствует наивысшему значению ИЧР. Значение ИЧР 0,800 является нижней границей уровня развитых стран. По значению ИЧР в региональном разрезе лидируют Москва (0,931), Санкт-Петербург (0,887) и Тюменская область (0,887). Краснодарский край с индексом 0,831 в рейтинге на 19-м месте. Замыкает список Республика Тыва – 0,750. (Табл.2).

Таблица 2

Индекс человеческого развития в регионах Российской Федерации 2013 года

Регион	ВВП, ППС	Индекс дохода	Продолжительность жизни, лет	Индекс долголетия	Грамотность, %	Доля учащихся, %	Индекс образования	ИЧР	Место в рейтинге
--------	----------	---------------	------------------------------	-------------------	----------------	------------------	--------------------	-----	------------------

Россия	19674	0,882	68,83	0,731	99,7	0,755	0,916	0,843	
Москва	39226	1,000	73,56	0,809	99,9	0,953	0,984	0,931	1
Санкт-Петербург	24551	0,919	71,49	0,775	99,9	0,908	0,969	0,887	2
Тюменская область	60363	1,000	69,72	0,745	99,7	0,755	0,916	0,887	3
Краснодарский край	14372	0,829	70,84	0,764	99,8	0,707	0,901	0,831	19
Республика Тыва	8064	0,733	61,00	0,600	99,6	0,762	0,918	0,750	80

Индекс человеческого развития стал одним из инструментов межстрановых сопоставлений, позволив выражать богатство народов не только уровнем ВВП или экономическим ростом, но и уровнем человеческого потенциала, иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни».

Ожидаемая продолжительность жизни (при рождении) – один из основных индикаторов качества системы здравоохранения в критериях оценки Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), имеет прямую корреляцию с показателем общих расходов на здравоохранение. Ожидаемая продолжительность жизни – это величина, показывающая, сколько в среднем проживёт группа людей, родившихся в одном году, если смертность в каждой возрастной группе останется на неизменном уровне.

В.В. Путин отметил в ежегодном послании Президента России Федеральному Собранию РФ «... В России отмечается естественный прирост населения. Ожидается, что по итогам 2014 года, с учётом Крыма и Севастополя, численность населения России превысит 146 миллионов человек. Наши демографические программы доказали свою эффективность, и мы продолжим их реализацию... В этом году в глобальном рейтинге здравоохранения Россия впервые признана благополучной страной. Это государства, где средняя продолжительность жизни превышает 70 лет. На данный момент этот показатель в России превысил 71 год. Считаю, что у нас есть все основания уже в ближайшей перспективе увеличить среднюю продолжительность жизни до 74 лет, добиться новой качественной динамики в снижении смертности» [4].

По версии ООН ожидаемая продолжительность жизни по миру составляет 67,2 года (65,0 для мужчин и 69,5 для женщин), а по версии ЦРУ – 66,57 года (64,52 для мужчин и 68,76 для женщин). Россия по этим спискам соответственно на 112 месте (67,7 и 61,6 для мужчин, 74,0 для женщин) и на 142 месте (70,3 и 64,3 для мужчин, 76,4 для женщин) [12, 13].

Согласно данным ПРООН, наибольшая продолжительность жизни в регионах России отмечена: 79,08 лет – в Республике Ингушетия (ИЧР 0,790, 71 место в рейтинге), 74,17 года – в Республике Дагестан (ИЧР 0,802, 61 место в рейтинге), 72,81 – года в Кабардино-Балкарской Республике (ИЧР 0,795, 70 место в рейтинге). Наименьший показатель продолжительность жизни – 56,79 лет – в Чукотском АО (ИЧР 0,798, 65 место в рейтинге) [6].

Составляющей индекса человеческого развития являются показатели образования. В тройку лидеров по Индексу образования (версия отчета ООН, за 2011) вошли Австралия, Финляндия и Дания, получив уровень 0,993. Замыкает список на 180 месте Республика Нигер (0,282). Россия в этом списке на 43 месте с индексом 0,933 [11].

Многие страны с высоким уровнем дохода после достижения высокого уровня грамотности прекратили собирать статистику грамотности. При расчете индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), уровень грамотности в таких странах принимается равным 99,0%. Согласно списку стран, приведенному по Докладу ПРООН за 2009 год в тройке лидеров: Грузия (100,0%), Куба (99,8%) и Эстония (99,8%), а замыкает список на 177 месте Мали (26,2%). Россия на 15 месте (99,5%). При этом уровень государственных расходов в России на высшее образование составляет 1,8% ВВП (для сравнения, в США, Южной Корее – 2,6%, Казахстане – 0,2%).

Представляет интерес влияние уровня образования на смертность населения, ключевой показатель, формирующий значение ожидаемой продолжительности жизни (Табл.3) [1].

Таблица 3

Смертность в группах по уровню образования и в целом в населении данного возраста и пола, на 100 тыс., стандартизованный коэффициент, РФ 2011 г.

	Высшее (16 лет и более)	Неполное высшее (13 лет)	Среднее профессиональн ое (11 лет)	Общее среднее (11 лет)	Малообразованн ые (9 лет и меньше)	Всего
мужчины						

20-39	99,9	191,3	450,5	770,8	1449,2	568,8
40-54	347,1	643,3	954,1	1274,4	3336,1	1261,5
55-69	1156,0	2327,0	2743,3	2907,7	5658,6	3086,9
женщины						
20-39	33,0	56,1	128,8	266,9	462,8	142,9
40-54	133,2	308,8	276,2	486,7	1567,2	408,2
55-69	433,5	1034,1	826,6	506,8	3076,5	1124,2

Можно четко проследить зависимость между уровнем образования и смертностью – чем выше уровень образования, тем меньше смертность. Наибольшая смертность, независимо от пола и возраста, отмечена в группе малообразованных (количество лет, потраченных на обучение, 9 и меньше), наименьшая – в группе лиц с высшим образованием (количество лет, потраченных на обучение, 16и более), причем смертность в группе лиц с высшим образованием меньше на порядок. Интересно, что при одинаковом количестве потраченных лет на обучение – 11 – у лиц со средним профессиональным и общим средним образованием уровень смертности у первых ниже в полтора раза, за исключением женщин 55-69 лет – здесь стандартизированный коэффициент смертности ниже у лиц с общим средним образованием(506,8).

«Образование, здравоохранение, система социальной помощи должны стать подлинным общественным благом, служить всем гражданам страны, – отметил в своем ежегодном послании Федеральному Собранию РФ В.В. Путин. – Нельзя имитировать внимание к людям. Нельзя имитировать преподавательскую деятельность, медицинскую, социальную помощь. Надо научиться уважать себя и вспомнить такое важное понятие, как репутация, что из репутации конкретных больниц, школ, университетов, социальных учреждений складывается общая репутация страны. Гражданина не должно заботить, где он получает социальную услугу... Решение технических, организационных, юридических вопросов предоставления социальных услуг – это обязанность государства, обязанность организовать соответствующим образом работу... Самые передовые технологии могут заработать, если будут люди, способные их развивать и использовать» [4].

Таким образом, мы считаем увеличение инвестиций в здравоохранение и образование необходимым условием для роста человеческого капитала как основного производительного и социального фактора развития и, как следствие, интенсивного экономического развития нашего государства.

Список литературы

1. Иванова А.Е. Статистика смертности[Электронный ресурс] / Материалы Всероссийской конференции «Управленческие кадры в здравоохранении Российской Федерации», Москва, 15-16 октября 2014 г. – http://www.mednet.ru/images/stories/files/materialy_konferencii_i_seminarov/2010/kadry2014/sessiya/Ivanova.pdf
2. Индекс развития человеческого потенциала. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 2009.10.10 (последняя редакция: 2014.10.03). URL: <http://modalogia.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>
3. ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 2014.07.24. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843>
4. Послание Президента Федеральному Собранию, 4 декабря 2014 года, 13:20 Москва, Кремль <http://kremlin.ru/news/47173>
5. Предпринимательская деятельность в здравоохранении: учебное пособие / Войцехович Б.А., Редько А.Н., Козиева И.С. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 205, [1]с.: ил.
6. Программа развития ООН: Развитие человеческого потенциала в регионах России в 2013 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 2013.06.17. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/17/6014>
7. Редько А.Н. Социально опасная патология как проблема общественного здоровья и здравоохранения. Дисс... докт. мед. наук – М., 2006
8. Сагадиев К. Человеческий капитал и факторы его роста. / Казахстанская правда – №232 (27506) 13.07.2013.
9. Сборник материалов II международной конференции «Эффективное управление медицинской организацией – 2014». – Москва, 29-30 мая 2014 г. – М., 2014. – С. 8.
10. Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия / Т.И. Овчинникова, О.В. Гончарова, М.Г. Хорева. – Кадры предприятия: Журнал. – 2005. – №10.
11. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All / UNDP, 2011. – 182 p.

12. The World Factbook 2012. [Electronic source] – CIA, 2012. – <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
13. UN – World Population Prospects. The 2010 Revision. Volume I: Comprehensive Tables. – UN, New-York, 2011. – P. 17-20.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА ВАЛЮТ, САНКЦИЙ И КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Золотова Е.А., Саакян А.В.

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

Экономический кризис во много является отрицательным явлением, но при этом он же может дать возможность стране для экономического роста.

В конце 2014 года Россия объявила о переходе экономики на плавающий курс. Курс стал шоком не только для государства, но и для предпринимателей и населения. Сильное падение стоимости рубля резко повысило стоимость на импортную продукцию, так как практически все сделки рассчитываются в иностранной валюте Долларе и Евро график 1 и 2 соответственно. Это стало катастрофой для предпринимателей, которые занимаются импортом. Потому что резко снизился спрос на их товар, это касается не только техники, автомобилей, но и продуктов питания которые импортируются из-за границы. Такое повышение на руку для отечественных производителей, так как стоимость отечественной продукции ниже. Следовательно, растет спрос на продукцию. Увеличивается производство. Появляется потребность в увеличении персонала. В итоге уменьшается безработица, а так же задействуются смежные отрасли, по производству материалов, техники и т.д.



График 1 «Динамика курса валюты Доллар США с 01.11.2014 по 30.01.2015»[2]

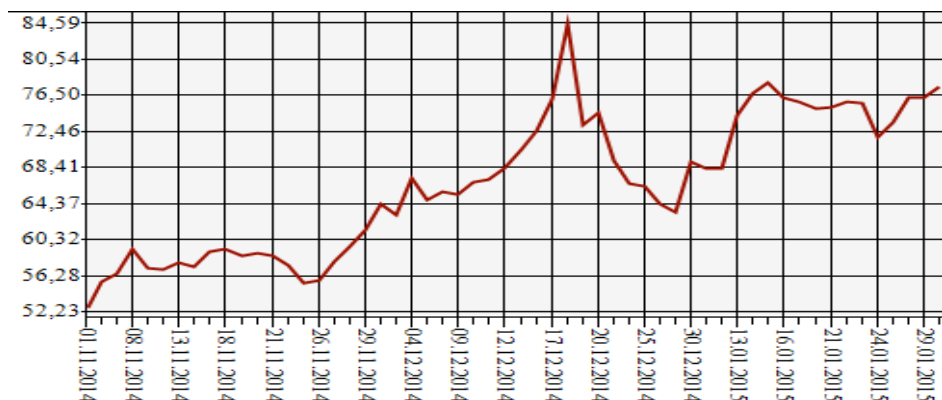


График 2. Динамика курса валюты Евро с 01.11.2014 по 30.01.2015 [2]

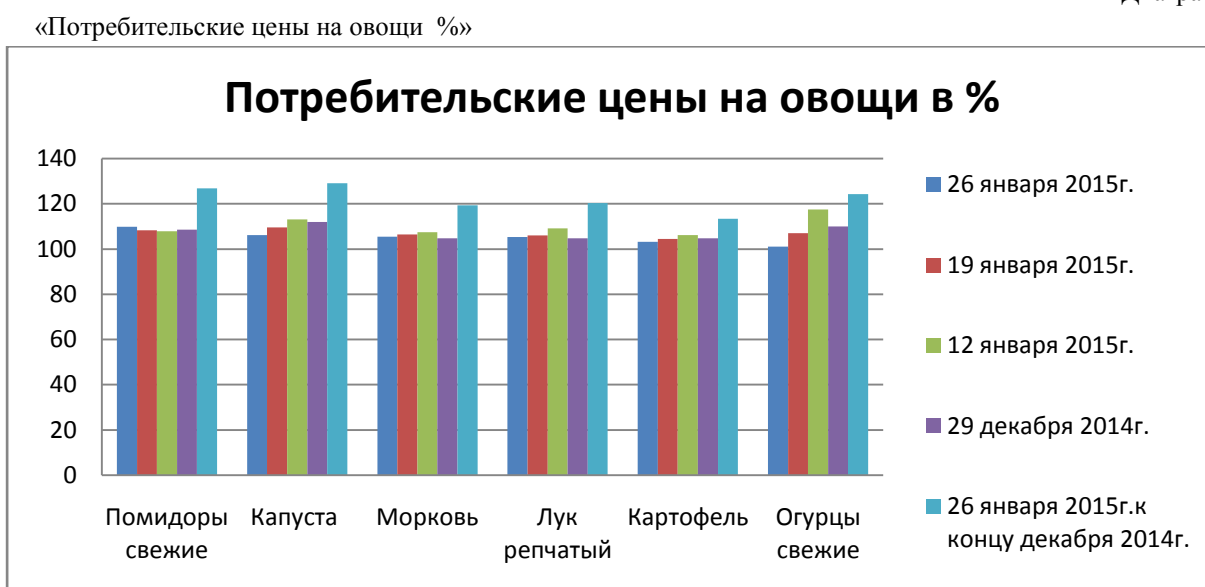
Освобождению рыночных ниш, которые может заполнить отечественная продукция, поспособствовало введение ответных санкций Россией против ряда стран [1]. Санкции дают возможность для рывка развития

сельского хозяйства, при условии того что есть все необходимые условия для этого рывка, плодородные территории, вода, трудоспособное население желающее работать и т.д.

Учитывая современные условия, цены в прогнозах не должны были сильно вырасти, к сожалению, наблюдается повышение цен на продовольственные товары. Зачастую это происходит из-за недобросовестности предпринимателей, которые понимают, что конкуренция на рынке ослабла, и цены устанавливают на том уровне, на котором считают нужным, не имея для этого реальных условий. Для борьбы с начёсными бизнесменами проводится регулярный мониторинг цен на определенные социально значимые продукты питания. И за нарушение предпринимателям грозят крупные штрафы. К счастью это исключение из правил, а не закономерность. Рост цен находится под особым контролем правительства РФ. В.В. Путин во время выступления попросил все необходимые органы, о том, что необходимо постоянно отслеживать ситуацию, чтобы вовремя принимать необходимые условия, по борьбе с неоправданными ценами. Во время того же выступления Президент РФ отметил, что необходимо высокие темпы роста и преодолеть воздействие внешних факторов, за счёт укрепление экономического и финансового суверенитета.

За январь 2015 года по сравнению с декабрем 2014 года потребительские цены на такие овощи как помидоры свежие, капуста, морковь, лук репчатый, картофель, свежие огурцы выросли соответственно на 26,9%, 29,1%, 19,3%, 20,3%, 13,4%, 24,3%. Цены на яблоки выросли на 9,3% (Диаграмма 1).

Диаграмма 1



Повышение цен также наблюдается и на продукты животного происхождения. Цены на молочные продукты и на молоко выросло незначительно в районе 1-3%, но больше всего выросли цены на сыры сычужные твердые и мягкие, а именно на 4,6% [4].

Губернатор Краснодарского края в интервью одному из федеральных каналов сказал, что с учетом сегодняшней конъюнктуры Россия сможет заместить и увеличить в разы количество и качество нашей продукции.

Именно импортозамещение сможет дать первичный рывок в развитии экономики.

Плавающий курс показал, что большое количество средств вытекают из сферы реальной экономики в финансовый рынок. А это в свою очередь ввело к расшатыванию национального курса и инфляции. Деятельность центрального банка, а именно повышение ключевой ставки ЦБ до 17 % сделал не выгодным для спекулянтов, которые брали деньги не для развития реального сектора, а для игры на бирже. Из Уроков истории видно, что самые крупные экономические кризисы начинались с бирж.

Но у данного действия есть, и отрицательная сторона деньги стали также слишком дорогими и для малого, среднего бизнеса производства. В этот момент дешёвые деньги было бы как вливание новой крови в организм, которая дала высокий рост объемов производства, количества новичков в малом и среднем бизнесе. Так же дешёвый кредит, а именно ипотечный кредит помог бы населению приобрести квартиру, это в свою очередь подтолкнуло бы строителей к строительству жилья эконом класса, т.е. запустился бы механизм экономического производства. Рисунок 1

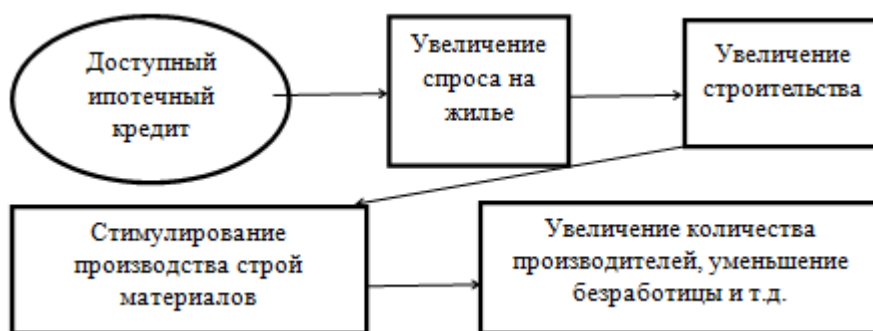


Рис.1. Пример положительной характеристики доступного кредита.

Так с 2005 по 2014 год более дешёвый ипотечный кредит дал высокий темп роста выдаваемых ипотечных кредитов, а значит проданных квартир. В 1 квартале 2014 года по сравнению с 1 кварталом 2013 годом сумма выданных ипотечных кредитов выросла в 1,4 раза, а в 3 квартале в 1,2 раза. В период с 2012 по 2014 год наблюдается положительный тренд ввода в эксплуатацию жилья

Таблица 1

«Поквартальный объем выданных ипотечных жилищных кредитов с 2005 по 2014 год, млн. руб.»

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Всего за год
2014	334 817	434 836	452 217		
2013	226 989	315 513	363 430	447 665	1 353 624
2012	180 950	248 434	269 185	330 378	1 028 947
2011	105 272	168 169	194 561	248 942	716 944
2010	48 947	84 415	100 716	145 981	380 061
2009	24 546	30 856	36 111	60 773	152 501
2008	150 759	188 424	198 280	118 345	655 808
2007	82 316	120 820	160 619	192 734	556 489
2006	22 995	55 542	77 114	107 910	263 561
2005	4 690	9 838	16 163	25 650	56 341

Источник: ЦБ РФ. Расчеты: РУСИПОТЕКА

Динамика ввода в действие жилых домов¹⁾ в % к среднемесячному значению 2011г.

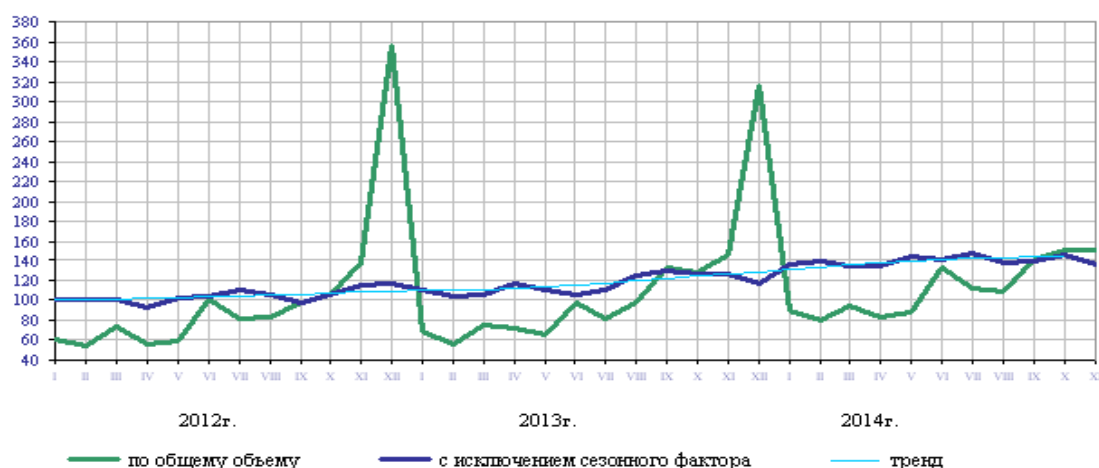


Рис.2. «Динамика ввода в действие жилых домов»

С другой же стороны кредит с высокой ставкой, политики которой сейчас придерживается Центральный банк РФ, тоже имеет свои причины и преимущества (Рисунок 3)

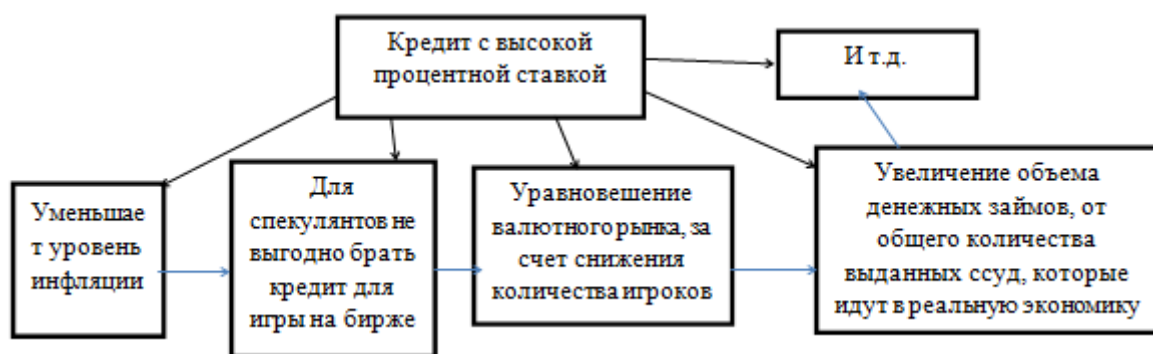


Рис.3. «Преимущества повышенной кредитной ставки»

Ирина Набиуллина председатель Центрального банка сказала, что повышение ключевой ставки было принято для того, чтобы уменьшить негативное влияние спекулянтов на экономику и для укрепления национальной валюты.

Увеличение числа предпринимателей малого и среднего бизнеса во многих сферах, в том числе и в сельском хозяйстве помогает ускорить экономический рост. А сложившаяся ситуация в России, запрет на ввоз ряда продовольственных продуктов, курс национальной валюты, станут мощным трамплином для достижения целей многих предпринимателей.

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. cbr.ru- официальный сайт ЦБ
3. info.minfin.ru- сайт Министерства финансов РФ
4. gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
5. rusipoteka.ru – информационный портал РУСИПОТЕКА
6. 1tv.ru/news/economic – официальный сайт 1-ого канала

ВЛИЯНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ АУДИТА КАЧЕСТВА

Астанина М.А., Орехов В.И.

НОУ ВПО "Московский институт современного академического образования", г.Москва

Последние десять лет характеризуются созданием крупных холдинговых структур, обеспечивающих вертикальную интеграцию. Многие компании стремятся к этому для достижения важных целей: – большая независимость от поставщиков; – увеличение цепочки добавленной стоимости для получения большей прибыли. В больших вертикально интегрированных структурах особое место отводится интеграции разноуровневых участников создания продукта в единую систему, при этом количество связей (материальные, информационные, финансовые потоки) растут экспоненциальным образом [1]. Стратегическим направлением аудита качества XXI в. является создание интегрированных систем качества, которыми называется реализация на предприятии различных функций управления с помощью комплексного внедрения двух или более стандартов.

На основе формирования и развития синергетических резервов корпоративной организации (КО) экономика страны получает импульсы, с одной стороны, к поддержанию равновесного состояния, с другой – к саморазвитию, вот почему можно утверждать, что синергия – это тенденция, характеризующая развитие мировой экономики и ее макро-, мезо-, микроуровней. Системы качества (СК), создаваемые на предприятиях, прежде всего позволяют сэкономить ресурсы на ее разработку, функционирование и сертификацию. СК, объединяющая корпоративные образования, повышает доверие потребителей, общественности, инвесторов руководящих органов, поддерживает хороший имидж и рыночную стоимость акций, снижает аварийность [2]

Синергизм – совместное действие для достижения общей цели, основанное на принципе, что целое представляет собой нечто большее, чем сумма его частей. Синергизм означает превышение совокупным результатом суммы слагающих его факторов. В последние годы концепция синергизма дополнилась понятием возможного негативного синергетического эффекта, особенно в области общекорпоративного управления. К наиболее значимым составляющим синергизма аудита качества КО относятся: – качественное управленческое решение (обоснованное, правомочное, своевременное, выполнимое); – корпоративная культура (главные ее составляющие: миссия – сформулированное в удобной форме предназначение организации, позволяющее каждому сотруднику легко представить себя частью целостного образования; видение – описание будущего организации, которое может быть достигнуто при благоприятных условиях так, как оно видится руководству или владельцам компании; базисные ценности и корпоративная этика); – постоянное улучшение деятельности (непрерывное стремление организации превзойти достигнутые результаты в различных областях); – инновации (нововведения); – профессионализм менеджеров (обучение, повышение квалификации, изучение профессиональной литературы и т. п.).

Анализ показал, что существуют три различных варианта синергизма систем аудита качества КО:

- 1) параллельные независимые друг от друга системы менеджмента;
- 2) аддитивные модели интегрированных систем, заключающиеся в добавлении к базовой системе любой другой системы менеджмента (в качестве добавочных элементов). При этом разрыв между началом работ по внедрению одной системы и началом внедрения следующей может составлять от полугода до нескольких лет
- 3) полностью интегрированные модели, т. е. объединение частей в одно новое целое.

В деятельности КО можно выделить качественно различные ее стадии. Так что одни и те же действия, совершенные на разных стадиях деятельности, имеют иной смысл и значение. Таким образом, синергетические резервы формируются в пространстве целей, объектов, субъектов, форм, методов, средств, стадий, места, времени и условий КО. Элементарные действия или события деятельности представляют собой точки в таком пространстве, а упорядоченные потоки событий – траектории (Рисунок 1) [3]



Рис.1. Вербальное пространство формирования и развития синергетических резервов повышения качества продукции КО

Синергетические резервы формируются как дополнительный эффект по результатам воздействия на основные компоненты состояния функционирования КО (услуги, система управления, собственный капитал, активы, ресурсная база, доходы и расходы), контроля над эффективностью управления ими в рамках реализуемой стратегии непрерывного развития.

В Табл.1 приведены основные факторы, которые объединяют многие предприятия, реализующие синергетические резервы и не характерны для предприятий, имеющих традиционную систему управления качеством.

Таблица 1

Сравнительный анализ КО, реализующего синергетические резервы и СК отдельной организации

Организации, которые формируют синергетические резервы	Организации, которые имеют традиционную СК
Имеют четко сформулированную долгосрочную цель, определены миссия и видение	Чаще всего не ставят долгосрочных целей или относятся к ним, как к идеалистичным, нереальным целям
Каждый сотрудник понимает свою роль и вклад в достижение цели	Большая часть сотрудников, иногда даже руководители, не понимают своей роли и вклада в достижение цели компании или не знают о ней
Имеются долгосрочные программы и оперативные планы, разбитые на этапы. Необходимые и достаточные ресурсы выделяются в соответствии с этими планами	Процесс планирования очень запутан, каждый отдел осуществляет собственное планирование, что приводит к несогласованности планов, часто к конфликту интересов между отделами
Стремление развивать своих сотрудников дает им широкие возможности для роста и обучения	Сотрудники имеют мало возможностей для обучения и роста. Наблюдается значительная текучесть кадров, причем наиболее ценные сотрудники покидают компанию первыми
Социально-ответственный бизнес, с учетом интересов всех заинтересованных сторон	Организация не занимается социальной ответственностью. Основной задачей ставится получение максимальной прибыли любыми способами, независимо от средств и методов
Достижение своей цели и целей всех заинтересованных сторон. Их сотрудничество носит взаимовыгодный характер	Организация «балансирует на грани», имеет сложные отношения с заинтересованными сторонами, ищет возможности для смены бизнеса

Перечень характеристик, присущих успешным КО с положительными синергетическими резервами для повышения качества продукции и услуг по мнению авторов должна включать следующие методические рекомендации:

—у каждого члена КО есть чувство общей цели, каждый член КО готов работать над достижениями целей проекта;

—руководство КО знает, у кого из ее членов какие способности и знания, потенциал и использует их для работы над проектом в соответствии с необходимостью. Персонал КО с готовностью подчиняется и признает полномочия тех, чьи знания и квалификация важны для выполнения непосредственной задачи;

—к членам КО отношение равное и работают они на равных, что способствует достижению целей и поддерживает сплоченность и хорошее моральное состояние в коллективе;

—энергия персонала КО направлена на решение проблем, а не на выяснение отношений и конкуренцию;

—поощряются различные мнения и свободный обмен ими;

—для того чтобы поощрить творчество и способность принимать риск на себя, ошибки рассматриваются как возможность научиться чему-либо, а не как повод для наказания;

—работники КО лично для себя устанавливают высокие критерии работы и оценки ее эффективности и поощряют друг друга достигать цели проекта;

—каждый работник КО считается неотъемлемой частью и важным источником как профессионального, так и персонального роста.

Список литературы

1. Толстых Т.Н. Методическое обоснование формирования и развития синергетических резервов повышения качества продукции корпоративной организации / Т.Н. Толстых, С.С. Сараев, Е.В. Богомолова // Вестн. Тамбов. ун-та. Серия: Гуманитарные науки. – Тамбов, 2010. – Вып. 2 (82).
2. Юрасов И.П. Проблемы планирования на среднесрочном уровне вертикально интегрированных предприятий / И.П. Юрасов, Ю.Ю. Костюхин // Экономика в промышленности. – 2010. – № 1. – Январь–март. – С. 41–44.
3. <http://nekonomika.ru/?cat=5>

ГЛОБАЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: РОССИЯ В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ

Гречко М.В.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Межстрановые сравнения представляют собой инструмент экономического анализа, который используется для оценки текущего состояния исследуемого объекта и позволяет формулировать заключения о динамике развития страны и проектировать возможные сценарии развития. Диагностика состояния производительности труда в отечественной экономике и других странах проведена в работах (Кондратьев В.Б. и Куренков Ю.В. 2008 г.) [6], (Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. 2009 г.) [1]. Кроме того информация по производительности труда публикуются рядом исследовательских центров, таких как ОЭСР, GGDC (Гронингенский центр экономического роста и развития), UNIDO (Организация Объединённых Наций по промышленному развитию), BLS (Бюро статистики труда США) и др.

В докладе, опубликованном исследовательской группой Conference Board говорится о том, что в 2012 году большинство стран впервые за долгое время не смогли повысить эффективность производства. Одна из причин этого – снижение медианного значения глобального роста производительности труда. По приведенным данным рост производительности труда в мире сократился с 3,9% в 2010 году до 1,7% в 2013-м. При этом совокупная производительность факторов производства упала на 0,1%. В частности, в США рост производительности труда в 2013 году остался на уровне 0,9%. В Европе в 2012 году производительность труда снизилась на 0,1% по сравнению с показателями прошлого года. А в 2013 году производительность труда выросла на 0,4%. В развивающихся странах темпы роста сократились до 3,3%. Что касается отечественной экономики, то по недавним оценкам Росстата индекс роста средней производительности труда в отечественной экономике в 2008 – 2012 гг. в среднем составил 102,2%. Такое значение прироста производительности труда свидетельствует о стагнации как отдельно взятого индикатора, так и всей отечественной экономики (Рисунок 1).

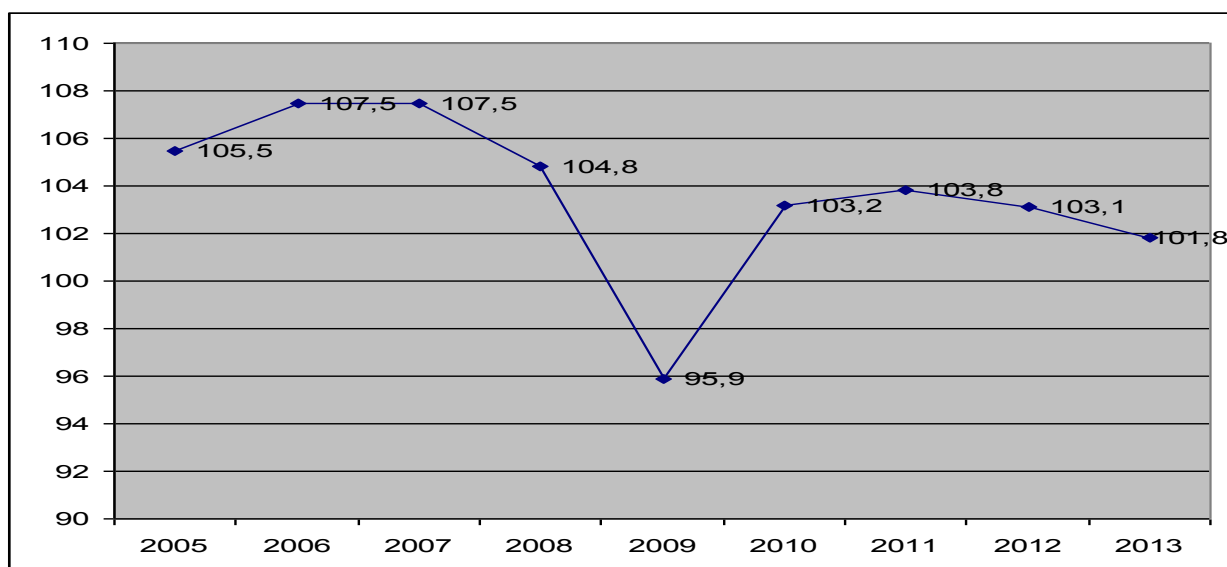


Рис. 1. Динамика производительности труда в экономике Российской Федерации (в % к предыдущему году) [8].

Международные исследования также подтверждают низкий уровень производительности труда в отечественной экономике. На сегодняшний день она находится в самом конце рейтинга стран ОЭСР по показателю производительности труда. Причины столь низких рейтинговых значений различны. Так экспертами среди основных «тормозов» производительности труда называются: (1) высокая степень износа основных фондов; (2) низкий уровень социальных гарантий; (3) существующая модель развития отечественной экономики; (4) отсутствие конкуренции и низкая спецификация прав собственности; (5) устаревшие модели организации производств (чрезмерная вертикальная интеграция компаний) и др. Также в числе проблем низкого уровня производительности труда в отечественной экономике называют высокий уровень дифференциации регионов по этому показателю.

Анализируя создавшуюся ситуацию, видим, что вследствие обозначенных тенденций, Россия по уровню производительности труда существенно отстает от высокоразвитых стран (Табл. 1 и 2).

Таблица 1

Сравнительная характеристика уровня производительности труда в мире (тыс. долл. / год) [8].

США	Норвегия	Франция	Германия	Россия	Китай	Ю.Африка	Бразилия	Индия
68374	57435	52535	43243	19656	15250	14659	13557	9200
3,5	2,9	2,7	2,2	1	0,78	0,75	0,69	0,45

Таблица 2

Производительность труда в основных секторах экономики в некоторых странах (выборка), (тыс. евро на одного занятого) [7].

	с/х	Добыча полезных ископаемых.	Обрабатывающие пр-ва.	Пр-во и распределение энергии, газа, воды	Строительство	Торговля	Транспорт и связь	Финансы
Великобритания	52,2	809,2	77,7	252,2	90,0	44,9	79,9	100,5
Германия	46,1	59,2	71,1	170,7	50,3	42,2	60,0	109,3
США	-	301,4	85,3	369,2	56,5	55,7	87,5	123,0
Франция	104,4	н/д	68,9	163,9	71,1	55,8	72,3	124,7
Россия	34,5	192,0	32,2	33,2	34,7	55,8	35,6	53,6

Таким образом, уровень производительности труда в отечественной экономике в сравнении с обозначенными государствами, выше только стран группы БРИКС (на 20 – 50%). По отношению к

высокоразвитым странам диапазон рассогласований колеблется от 3,5 раз (США), до 2,2 (Германия). Указанные данные рассогласований уровней производительности труда свидетельствуют о возможности его при (роста) за счет заимствования зарубежных технологий (США, Япония, Ю. Корея, Израиль и др.).

Что касается состояния производительности труда в основных секторах экономики в некоторых странах (табл. 2), то можно отметить, соответствие ее уровня в отечественной экономике, значениям ведущих стран, только в секторах добычи полезных ископаемых и торговле. В других секторах наблюдается кратное отставание от других стран в подавляющем большинстве отраслей. При этом в обрабатывающих отраслях издержки по труду превышают его производительность.

Отчасти указанные отставания обусловлены деградацией реального сектора экономики. Анализ данных (Рисунок 2) свидетельствует о кратном отставании в отраслях отечественной промышленности от уровня западноевропейских стран. Соответственно одной из магистральных целей развития должно стать восстановление роли промышленности в экономике страны в качестве ее базовой компоненты на основе нового техноуклада и сокращение отставания в производительности труда как минимум до уровня стран, обозначенных в качестве ориентира для догоняющего развития, которые опережают Россию в 1,6-2,6 раза (Португалия, Чехия, Венгрия, Турция, Польша, Ю. Корея).

Сравнение с развитыми сырьевыми странами (Австралия, Канада, Нидерланды) и странами близкими по уровню подушевого ВВП (Чехия, Польша, Китай, Бразилия, Мексика, Индия) показывает, что в РФ большинство секторов имеет отсталую отраслевую структуру и относятся к группе с низкой производительностью труда [2-4]. Кроме того в число секторов с низкой производительностью труда относятся так называемые сектора воспроизводства человеческого капитала – образование и здравоохранение (Табл.3).

Таблица 3

Состояние и характеристика производительности труда в отраслях и секторах отечественной экономики в 2013 году (тыс. долл./ год) [5,7-8].

Отрасли	Сектора	Показатели (тыс. долл./ год)	Международные сопоставления (тыс. долл./ год)
С низкой производительностью труда	Соц. сфера	В среднем 12,9	- в США в среднем – 79. - в Белоруссии в среднем – 13,8.
	Здравоохранение		
	Образование		
	С/х	17	- в США – 108. - в Бразилии – 103. - в Канаде – 81. В Белоруссии – 29.
Со средней производительностью труда	Торговля, гостиничный бизнес	31,5	- в США – 112
	Строительство	30	- в США – 85
	Транспорт и связь	37	- в США – 125,1
С высокой производительностью труда	Добывающие сектора экономики	50	- в США – 150
	Финансовый сектор	61,5	- в США – 187

Соответственно в отраслевом разрезе достаточно хорошую производительность труда показали: добывающие производства и финансовый сектор экономики. Однако отставание от развитых стран (для примера взят США) по состоянию на 2013 год осталось по-прежнему критическим – в 3 раза.

Касаемо секторов с низкой производительностью труда куда относятся и так называемые сектора воспроизводства человеческого капитала – образование и здравоохранение, то между Россией и США диагностирован шестикратный разрыв. Что касается сельского хозяйства, то производительность труда в России ниже, чем в США в 6,4 раза. К системным причинам таких разрывов, можно отнести: неэффективную организацию труда, устаревшее оборудование и технологии [3].

Заключение. Таким образом, проведенное исследование позволило получить следующие эмпирические выводы:

Во-первых, сравнение отечественной экономики с развитыми сырьевыми странами (Австралия, Канада, Нидерланды) и странами близкими по уровню подушевого ВВП (Чехия, Польша, Китай, Бразилия, Мексика, Индия) показывает, что в РФ большинство секторов имеет отсталую отраслевую структуру и относятся к группе с

низкой производительностью труда. В число секторов с низкой производительностью труда, куда относятся и так называемые сектора воспроизводства человеческого капитала – образование и здравоохранение, по отношению к США диагностирован шестикратный разрыв. Что касается сельского хозяйства, то производительность труда в России ниже, чем в США в 6,4 раза.

Во-вторых, выявлено, что среди основных «тормозов» производительности труда в отечественной экономике являются: (1) высокая степень износа основных фондов; (2) низкий уровень социальных гарантий; (3) существующая модель развития отечественной экономики; (4) отсутствие конкуренции и низкая спецификация прав собственности; (5) устаревшие модели организации производств (чрезмерная вертикальная интеграция компаний) и др.

Список литературы

1. Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. Производительность труда и факторы долгосрочного развития российской экономики. М.: ГУ ВШЭ. 2009.
2. Горгорова В.В., Гречко М.В. Формирование модели "эффективной экономики" России в аспекте перехода к опережающему развитию. // Национальные интересы приоритеты и безопасность // научно-практический и теоретический журнал. Август 2014 г. № 30 (267). с. 14 - 29.
3. Гречко М.В. Диагностика состояния и перспектив секторов генерации знаний экономики России, в контексте перехода к инновационной модели развития // Национальные интересы приоритеты и безопасность. 2014 г. № 2 (239).
4. Гречко М.В. Оценка состояния инновационного развития национальной экономики России // Национальные интересы приоритеты и безопасность // научно-практический и теоретический журнал. Февраль 2014 г. № 6 (243).
5. Зайцев А.А. Межстрановой анализ отраслевой производительности труда в 1991–2008 годах – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 44 с.
6. Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 34-43.
7. Составлено автором с использованием материалов доклада Ректора РЭУ им. Г.Б. Плеханова. В.И. Гришина «Производительность труда как ключевой фактор развития России: правовые и региональные аспекты». Москва, 26 июня 2014 г.
8. Составлено с использованием данных Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гуляк О.В.

ФГБОУ ВПО Челябинский государственный университет, г.Челябинск

В статье рассмотрены вопросы государственного регулирования в условиях рыночной экономики. Исследована специфика государственного регулирования в зарубежных странах. Проанализированы коэффициенты экономического неравенства населения, приведен их перечень. Выявлены ключевые проблемы государственного регулирования на современном этапе.

Ключевые слова: государственное регулирование, муниципальное образование, социально-экономическое развитие, экономический рост.

Современная экономическая теория имеет социальную направленность, сочетание рыночных и государственных механизмов, все более концентрируется на ее обосновании. С ростом объема общественных благ, повышения качества жизни населения и развитием местного самоуправления институциональная экономика стала более сложной, границы общественных и рыночных секторов экономики стали подвижными и гибкими, появляются новые различные формы их организационного взаимодействия. Особое значение имеет развитие экономики на уровне муниципальных образований, население которых является прямым потребителем общественных благ. Решение этой задачи предполагает использование как рыночных и общественных механизмов, так и взаимодействие государства, региона и муниципального образования.

В конце XVII века начала развиваться система рыночного хозяйствования. Исторический опыт свидетельствует, что развитие рыночной экономики прошло через свободную конкуренцию, массовое производство, торговлю, постиндустриальное развитие. Экономическая теория развивалась в период возникновения различных научных взглядов и школ, связанных с формированием происходящих явлений и процессов. Первой формой вмешательства государства в экономику стал сбор налогов для обеспечения общественных нужд и изготовления денег, заменивших золото и обменные товары. Этих рычагов оказалось недостаточно, рынок периодически стали разрушать стихийные кризисы, выражающие неспособность рыночных процессов нормально развиваться и требующие постоянное вмешательство государства для их урегулирования. Отсутствие согласованности в действиях предпринимателей, диспропорции общественного производства и распределения, приводящие к перепроизводству и материальным потерям, требует их устранения.

Рыночный процесс приводит к расслоению общества, разрушению системы управления государственной собственности в пользу частной. Что противоречит современным тенденциям развития общества. Государство в условиях рыночной экономики вынуждено проводить особую политику, направленную на ослабление социальных различий между слоями населения. Рыночная экономика соответственно подкрепляется социальной ориентацией на современном этапе развития государства, направленном на обеспечение жизненных интересов всего общества и социальных слоев населения.

Институты органов власти страны, регионов, муниципальных образований следят за тем, чтобы часть прибыли предпринимателей, изымалась в виде налогов и направлялась на общие нужды территорий, помощь малоимущим слоям населения. Обозначая социальную роль, власть придает рыночной экономике общественную направленность, смягчая различия в жизненном уровне населения. Активность этой политики зависит от мировоззрения и практических целей, находящихся у власти политических партий, существующих в обществе местных традиций и моральных ценностей.

Российский академик С.Ю. Глазьев считает эффективным регулирование, ориентирующее свободных предпринимателей на общественно полезную деятельность, создающие условия для роста производства общественно полезных благ и самореализации граждан в созидательном творчестве и труде[10].

Таким образом, вмешательство государства в экономику вызвано тем, что многие проблемы социально-экономического развития в современных усложняющихся условиях не будут решены с помощью рыночных механизмов. Необходимо государственное участие в стратегическом развитии страны, регионов, муниципальных образований, структурных преобразованиях, создании эффективных государственных институтов, а также для поддержания социальной справедливости, создания достойного пенсионного, медицинского обеспечения, культурного обслуживания населения.

В мировой практике выделяют две группы развитых стран: первая:—либеральные страны, с высоким уровнем материального богатства, которые способны выделять огромные финансы на поддержку малоимущего населения: США, Япония, Канада; вторая: – страны, специально ориентированные на социальную рыночную экономику, нацеленные на достижение высокого уровня качества жизни и социального согласия основной части населения: Германия, Швейцария, Швеция. В развитых странах наблюдается процесс постепенного сокращения разницы в уровнях доходов населения. Общество, достигая высоких результатов в экономическом развитии, получает различия в показателях благосостояния и уровня жизни населения, сохраняя высокие риски поддержания уровня благосостояния, достигнутого наиболее развитыми странами.

В современных условиях экономический рост является одним из основных факторов, создающих основу благосостояния населения, но при этом необходимо усовершенствовать систему помощи различным категориям населения, используя механизмы регулирования экономического развития и обеспечивая социальные гарантии населению, сохраняя приемлемый уровень жизни населения.

В России после десятилетнего периода "дикого капитализма" получила привлекательность теория социальной рыночной экономики факторами: произошедшее крушение социалистической системы в 90-х годах прошлого столетия потребовало выбора основных направлений будущего общественно-экономического развития страны. Экономисты обратили внимание на благополучные страны, понимая необходимость сохранения социальных завоеваний прежнего строя и на оптимальное отношение рыночных и социальных регуляторов. Основываясь на фундаменте положений классической и неоклассической научных школ, теория рыночной экономики обратила свое внимание на объективные и субъективные механизмы регулирования экономического развития, поэтому рыночная экономика стала приобретать социальный характер.

В России действует принцип социального государства, который обозначен в Конституции РФ [1, с. 7] и предполагает ответственность всех уровней власти за обеспечение жизненно-необходимых условий существования и свободного развития человека.

В настоящее время многие экономисты считают необходимым развивать идею социальной справедливости, подразумевая равный доступ к благам всех граждан, независимо от их общественного и материального положения. Такие блага находятся в общественной собственности и доступны в любое время всем вместе и каждому в отдельности. В период экономического кризиса российская власть объявила высшим приоритетом поддержку системы социальной защиты и сохранила финансирование ее на докризисном уровне.

Ведущие российские ученые Р.С. Гринберг и А.Я. Рубинштейн создали подчеркнуто удаленную от абсолютного индивидуализма и абсолютного этатизма социально-либеральную научную конструкцию [5, с.]. Представили общественные блага, обладающими свойствами несводимости к личным интересам при их создании и защите, в которых государство играет незаменимую роль и выступает в качестве самостоятельного и равноправного субъекта рынка, активно реализуя общественные интересы. В настоящее время общественными благами являются: внешняя и внутренняя безопасность, требующая огромные бюджетные средства на содержание армии и полиции; социальная сфера, культура, наука, которые не в состоянии развиваться без государственных вложений и инфраструктурные объекты, не способные по своему характеру окупаться на рынке.

Главной проблемой является экономическое неравенство российских граждан. В России одним из путей преодоления отставания в уровне жизни населения от уровня развитых стран Европы является государственное индикативное планирование экономического роста. Одним из его показателей неравенства является децильный коэффициент, сравнивающий отношение совокупного дохода обеспеченного населения к совокупному доходу самых малообеспеченных. В развитых европейских странах коэффициент варьируется от 4 баллов в скандинавских странах и до 6 баллов в Германии. В России самый низкий показатель был в 2009 году, который составил 14,7 баллов. В настоящее время коэффициент составляет 16-18 баллов и по сравнению с 2000 годом снизился вдвое, что также является превышением 10 балльного критического уровня и может привести к социально-экономической нестабильности общества [12, с.]. Таким образом, дифференциация по совокупным доходам свидетельствует о неразвитости институциональных структур общества. Определяющим среди них в настоящее время является государство и его социальные гарантии.

Другим показателем определения уровня экономического неравенства населения является «коэффициент Джини», показывающий степень отклонения фактического распределения доходов по группам населения от равномерного, то есть, чем ближе показатель к нулю, тем равномерное распределение доходов, а если ближе коэффициент Джини к единице, тем больше доходы у самой богатой группы населения. Развитые страны, такие как Чехия, Швеция, Словения имеют коэффициент в пределах 0,2-0,3 показывая, что нет явно богатых и явно нищих людей, во Франции, Германии в пределах 0,3 – 0,4 уже выделяется состоятельный слой общества и слой более подверженный экономическим потрясениям [14, с.].

По уровню неравенства распределения богатства и уровню несправедливости Россия опережает любую крупную капиталистическую страну. В 2013 году в России, по мнению экспертов, коэффициент является высоким и составляет 0,45. Коэффициент Джини в России по богатству составлял в 1991 году – 0,260, в 1997 г. – 0,375, в 2001 г. – 0,399, в 2009 г. – 0,422, в 2010 г. – 0,420 [14]. В переходный период Россия упустила реальную возможность образования высокодоходной экономики с высококвалифицированными работниками и сильными программами социальной защиты. Сохранились острые противоречия демократов с российскими неолибералами по оценке взаимоотношений между обществом и личностью. Неолибералы отрицают, что свобода и демократия смогут быть объединенными, с определенными самоограничениями для общественных интересов.

Известный российский экономист и политик Е. Примаков считает, что нельзя согласиться с политикой неолибералов, в которой свобода экономических сил, а не государственное участие, обеспечит социальную справедливость. Этот вывод в действительности не подтвердился в развитых капиталистических странах, где государство ввело прогрессивную шкалу налогообложения для перераспределения доходов в пользу малоимущего населения [8, с.].

Неолибералы выступают за незамедлительное сокращение роли государства в экономике и ставят своей задачей провести новую масштабную приватизацию имущества, находящегося в государственной собственности. В качестве аргумента выдвигают наполнение доходной части бюджета и недостатки в работе государственных компаний. Неолибералы не согласны решать социальные задачи за счет модернизации экономики страны. Разгосударствление во всех сферах рассматривается ими как главное направление дальнейшего развития России. Не способствует этому распространение государственно-частного партнерства на здравоохранение, образование, науку. Отечественные неолибералы не учитывают уроки кризиса 2008-2009 годов. В странах Европейского союза и в США во время кризиса влияние государства на экономику было усилено. Такой подход сохраняется в настоящее время [8, с.].

С точки зрения автора главной проблемой экономики являются управление издержками на макроуровне и на микроуровне, управление транзакционными издержками, не только на уровне бизнеса, но и в государственных

институтах. Издержки отрицательно влияют на благосостояние населения и мешают экономическому росту. Необходимо, чтобы экономический рост сбалансировал экономические и социальные составляющие развития страны и обеспечил дальнейшее социально-экономическое развитие страны, регионов, муниципальных образований, которое определяется благосостоянием и качеством жизни различных слоев общества. Провести качественное изменение государственных и социальных институтов, способных отвечать на вызовы современного мирового развития, организовать конкурентоспособную экономику и достичь достойного уровня жизни российского населения.

Становится общей нормой макроэкономическое регулирование государства, которое оказывает серьезное влияние на микроэкономику. Показатели экономического роста тесно связаны с показателями качества жизни населения – увеличение продолжительности жизни, качество предоставления социальных услуг, образования, медицинского обслуживания, услуг ЖКХ, экологическая безопасность, обеспеченность населения денежными средствами. Устойчивый экономический рост может быть обеспечен за счет накопления человеческого капитала, роста производительности труда и роста занятости, инноваций, повышения уровня человеческого развития. Успешная реализация механизмов национальных проектов «Здоровье», «Жилье», «Образование» позволила провести модернизацию социальной сферы, улучшить благосостояние и повысить качество жизни населения.

Повышение качества жизни всех слоев населения реализуется на региональном и муниципальном уровнях власти. Основная нагрузка решения социальных вопросов ложится на уровень муниципального образования. Одним из путей изменения сложившихся негативных тенденций является внедрение стратегического планирования как инструмента управления социально-экономическим развитием муниципального образования. Это необходимо для создания организационно-экономического механизма управления муниципальным образованием, который способен эффективно регулировать возможные изменения в функционировании рыночного хозяйства и обеспечении качественной жизни населения в границах определенной территории. Одновременно целесообразно создать интегрированную информационную систему в режиме реального времени «Электронный кабинет управления общественными финансами» для возможного участия заинтересованных представителей власти, бизнеса, населения в деятельности муниципального образования.

Применение научных положений теории, должно быть осуществлено с учетом устойчивого развития муниципального образования, предполагая равенство между различными слоями населения, обеспечение достойного уровня жизни, обеспечение безопасности жизнедеятельности, самореализации и уверенности в завтрашнем дне. При формировании механизма необходимо учитывать возможности индивидуального спроса на общественные блага и мониторинга качества жизни населения.

Оптимизация экономических отношений между федеральным центром, регионом и муниципальным образованием в современных условиях приобретают особую значимость. От регионов и муниципалитетов зависят точки роста экономики. В условиях неразвитой свободной конкуренции малый и средний бизнес в настоящее время не сможет стать локомотивом серьезного экономического роста в России. Многие экономисты, Амосов А., Явлинский Г.в современной России полагают, что рыночный механизм без участия государства не способен обеспечить экономический рост и сбалансированность экономики. В сложившихся экономических и политических условиях должен быть осуществлен инвестиционный маневр в короткие сроки. Крупные государственные компании, имеющие большие инвестиционные возможности для осуществления мегапроектов призваны сыграть основную роль в росте экономики. Такой быстрый инвестиционный маневр может совершить только государство. Частный капитал в условиях неопределенности либо выжидает, либо инвестирует за границу. Таким образом, проявляется рыночность государства, и используются средства Фонда национального благосостояния на инфраструктурные проекты. Для реализации семи крупнейших инфраструктурных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния будет профинансировано строительство Центральной кольцевой автодороги и модернизация железнодорожных магистралей — БАМ и Транссиб, строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва-Казань, проект опережающего развития Ангаро-Енисейского кластера, строительство телекоммуникационных интеллектуальных сетей РФПИ и "Ростелекома", проект освоения Элегестского угольного месторождения и строительство железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино. Еще одним направлением повышения качества жизни населения является максимально эффективное использование топливно-энергетических ресурсов и экономического потенциала ТЭК.

Вместе с инфраструктурным развитием страны необходимо одновременно создать условия для реализации потенциала регионов и муниципальных образований за счет развития сети дорог общего пользования регионального и местного значения, развития региональной авиации, обеспечения вывоза товаров, развития морских портов. При этом, по мнению российского экономиста и общественного деятеля, научного руководителя Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Ясина Е. Г. необходимо повышать

уровень доверия общества и либерализации экономики путем объединения общества для принятия решений, в т. ч. и на местном уровне [7].

Реализовать этого возможно с точки зрения автора через совершенствование системы взаимодействия местной власти, бизнеса, общества и создание современной модели организационно-экономического механизма открытости и прозрачности процесса управления муниципальным образованием. Фундаментальная роль в данной модели отводится общественно-управленческому блоку – центру стратегического партнерства, необходимого для изменения экономической ситуации и постоянного поиска новых решений социальных задач в муниципальном образовании. Успех партнерства зависит не только от действий муниципальных институтов, но и от того, как общество и бизнес принимает партнерство, разделяет цели, механизмы и принципы взаимодействия.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Гайдар, Е.Т. Смуты и институты // Общественные науки и современность. – 2010. – № 6. – С. 6-15.
3. Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Экономическая социодинамика. – М.: ИСЭПРЕСС, 2000. – 278с.
4. Калабеков, И. Российские реформы в цифрах и фактах. М.: РУСАКИ, 2007. – 288с.
5. Материалы XV Апрельской международной научной конференции "Модернизация экономики и общества" / Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"// <http://isds.hse.ru/conf>
6. Материалы выступления на заседании "Меркурий-клуба" 13 января 2014 года // <http://www.wtcmoscow.ru/merk/news.aspx?id=9129>
7. О мерах по реализации демографической политики российской федерации Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №606. // Российская газета. – 2012. – 9 мая.
8. О долгосрочной государственной экономической политике: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 // Российская газета. – 2012. – 9 мая.
9. Общеэкономические основы рыночного хозяйствования / Под ред. Д.Е. Сорокина. М.: Путь России, 2002. – 250с.
10. Официальный сайт Академика Российской академии наук и Национальной академии наук Украины С.Ю. Глазьева // URL: www.glazev.ru (Дата обращения 18.05.2014)
11. Официальный сайт ВЦИОМ//<http://wciom.ru/>
12. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации (12 декабря 2013 г.) // Российская газета. 2013. 13 декабря.
13. Тарасова, С.В. Экономика благосостояния: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. – 123 с.
14. МилановичБ. The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality. N.Y.: Basic books, 2011. – 258p.

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РОССИИ И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Зенкина М.В., Зенкин И.Н.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

В первом году рыночных реформ (1992 г.) инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах уменьшились до 51,3% объема 1990 г., затем ежегодно снижались, достигнув «дна» (21,1%) в кризисном 1998 году. С 1999 г. начался ежегодный рост инвестиций, достигший в 2008 г. отметки 65,8% и прерванный мировым кризисом. В 2012 г. докризисный уровень инвестирования основного капитала превышен.

Истинный масштаб дефицита инвестиций и деградации материально-технической базы народного хозяйства становятся понятными при анализе коэффициентов воспроизводства основных фондов (Табл.1).

Таблица 1

Коэффициенты воспроизводства основных фондов

Показатели	1970	1980	1990	1995	2000	2003	2005	2007	2008	2011	2012
Коэффициент ввода	10,2	8,2	5,8	1,6	1,4	1,9	3,0	4,0	4,4	4,6	3,9

Коэффициент выбытия	1,7	1,5	1,8	1,5	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7
Коэффициент интенсивности обновления основных фондов	0,17	0,18	0,31	0,94	0,71	0,58	0,37	0,25	0,23	0,17	0,18

Обновление основных фондов может осуществляться двумя путями: интенсивным и экстенсивным. При интенсивном пути обновления новые поступления основных фондов направляются в первую очередь на замену устаревших средств труда, обеспечивая их своевременное выбытие. При экстенсивном пути вновь приобретенные средства труда направляются в основном на расширение машинного парка, увеличение его производственной мощности, не обеспечивая при этом своевременного выбытия устаревших основных фондов. Наибольший эффект достигается при интенсивном пути обновления основного капитала: при экстенсивном способе эффект от ввода новых основных фондов может быть полностью или частично «съеден» снижением эффективности эксплуатации устаревших и своевременно не замененных средств труда, так как при этом снижаются показатели использования основных фондов как по времени, так и по производительности; увеличиваются затраты на все виды ремонта машинного парка; расширяются структурные подразделения, занятые его ремонтом.

Характер обновления средств труда позволяет выявить коэффициент интенсивности их обновления ($K_{\text{инт.обн.}}$ - отношение коэффициента выбытия основных фондов к коэффициенту их ввода). При $K_{\text{инт.обн.}} > 1$, характер обновления основных фондов интенсивный, а $K_{\text{инт.обн.}} < 1$ - экстенсивный.

Из Табл.1 видно, что на протяжении всего анализируемого периода обновление основного капитала в России осуществлялось экстенсивным путем. С 2005 г. (со времени наращивания золотовалютных резервов и стабилизационного фонда) у государства появился свободный капитал, часть которого необходимо было, как и сделано, отвести в резерв на «черный день», а часть - направить на инновационное обновление и развитие производства, что не сделано тогда и не сделано теперь. В результате материально-техническая база страны оказалась разрушенной: за прошедшие годы моральный износ усугубился и к нему добавился значительный физический износ основных фондов. Сформировалась неэффективная сырьевая структура производства. Таким образом, инвестиционный механизм не способен обеспечить эффективное функционирование воспроизводственного процесса в экономике.

Анализ инвестиций в основной капитал по источникам их финансирования свидетельствует о снижении доли собственных средств в общем объеме инвестиций с 49,0% в 1995 г. до 46,1% в 2013 г., что сокращает возможности развития предприятий. Состав собственных средств предприятий также неблагоприятен: доля амортизации, основная функция которой - простое воспроизводство основных фондов - уменьшается (с 22,6% в 1995 г. до 20,4% в 2011 г.).

По мнению В. Дасковского и В. Киселева [1], имеют место «усушка» амортизационной базы, замещение ее сверхнормативным расходом производственных ресурсов, искажающие измерение прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятий. По оценке авторов [5], 54% капвложений в экономике РФ делается предприятиями из чистой прибыли.

Привлеченные средства, компенсируя нехватку собственных накоплений, увеличиваются, достигнув в 2013 г. 53,9% от общего объема инвестиций, что значительно выше, чем в развитых странах. В рыночной экономике основу инвестиционного потенциала предприятий образуют их собственные средства (амортизация и прибыль).

Тенденцией инвестиционной деятельности развитых стран является преобладание в ее финансировании собственных средств при значительной доле амортизации. Так, в Германии в составе источников финансирования основных фондов 66% приходится на амортизационные отчисления [3]. Применение ускоренной амортизации капитала привело к значительному росту инвестиционных фондов американских фирм. В России наблюдается обратная тенденция – нарастание зависимости от привлеченных средств, преобладание прибыли над амортизацией.

Авторы [3] отмечают, что роль амортизации как источника воспроизводства основных фондов перестала быть актуальной, а проводимая амортизационная политика обусловила рост доли заемных средств при финансировании воспроизводства основного капитала.

Между тем, в условиях рынка механизм самофинансирования предприятий за счет амортизации и прибыли существенно различается. Если амортизация полностью возвращается на предприятие и направляется на развитие производства, то из прибыли осуществляются налоговые и другие отчисления, и только оставшаяся ее часть становится источником самофинансирования. Кредитование банками инвестиций в основной капитал нарастало, увеличившись с 2,9% в 2000 г. до 9,3% в 2013 году. Особенностью данного источника финансирования является дороговизна кредита, не согласующаяся с низкой рентабельностью хозяйственной

деятельности предприятий реального сектора экономики. Имеет место превышение средней ставки кредитования над средней рентабельностью промышленных предприятий, что обуславливает низкий спрос их на кредиты и незначительную по сравнению с развитыми странами долю кредитов в структуре источников финансирования инвестиций (в странах ЕС данный показатель составляет – 42-45%, а в Японии – 65%).

Сокращение бюджетного финансирования инвестиционных программ за счет увеличения платных (по умеренной цене) и возвратных кредитных ресурсов, пополняющих бюджет, в России не осуществляется. В результате упускается возможность облегчения положения бюджета и предприятий, усиления конкуренции в банковской сфере. Инвестиции из-за рубежа незначительны (2,2% в 2013 г.). Таким образом, структура источников финансирования основного капитала оставляет желать много лучшего. Несмотря на рост иностранных инвестиций в экономику России (примерно в 3 раза за период 2006-2013 гг.), их объем не удовлетворяет потребностям экономики страны. Наиболее эффективные прямые иностранные инвестиции (материализуются в технику и технологии) увеличились за период 2006-2013 гг. в 1,91 раза, а прочие (главным образом иностранные кредиты и займы, предоставленные российским заемщикам) – в 3,74 раза. При этом доля «прочих инвестиций» в общей величине иностранных инвестиций увеличилась с 69,3% в 2006 г. до 84,0% в 2013 году. Данная ситуация вызывает серьезные опасения, так как иностранные кредиты и займы к модернизации российской экономики отношения практически не имеют: отсутствие доступа к долгосрочным инвестиционным ресурсам по приемлемой процентной ставке вынуждает российские компании все шире заимствовать за рубежом. Российская экономика «оккупирована» транснациональными банками, использующими недофинансирование народного хозяйства России в качестве источника своей прибыли путем предоставления ссуд российским компаниям.

Подавляющая часть инвестиций, и по мнению В. Жуковского [2], не имеет отношения к решению задачи модернизации; это – не более, чем внешние займы, которые российские предприятия вынуждены привлекать в силу неконкурентоспособности отечественной банковской системы.

Доля прямых инвестиций в общем их объеме уменьшилась с 24,9% в 2006 г. до 15,3% в 2013 г. и составила 26,1 млрд. долл. Между тем ежегодные потребности инвестиционного рынка России составляют около 500 млрд. долл. [4]. Таким образом, в настоящее время объем иностранных инвестиций во много раз ниже того, который требуется для развития технического потенциала страны, а ситуация с привлечением их требует кардинального улучшения.

Список литературы

1. Дасковский В., Киселев В. «Инвестиции – главный мотор экономического роста и развития». //«Инвестиции в России», №3, с.3-15.
2. Жуковский В. «Инвестирование из-за рубежа: попытка демифологизации источников, характера, структуры и результатов». //«Российский экономический журнал», №5, 2013, с.3-25.
3. Осипов В.А., Горобец Я.В. «Ускоренная амортизация как фактор инновационного развития предприятий». // «ЭКО», №4, 2014, с.171-179.
4. Панкратов Е.П., Панкратов О.Е. «Об иностранных инвестициях, перспективных направлениях использования в строительстве и причинах, сдерживающих их поступление». //«Экономика строительства», №1, 2014, с.3-11.
5. <http://www.kommersant.ru/doc/2459171> «Прибыль компаний РФ упала на треть», «Коммерсантъ», 27 апреля 2014г.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Скворцова Н.К.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

Степень инвестиционной привлекательности является определяющим условием активной инвестиционной деятельности как для государства в целом, так и на уровне регионов. Достижение задачи создания необходимых условий для интенсификации экономического роста возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Рост инвестиций в основной капитал является индикатором инвестиционной привлекательности региона. Ниже представлена оценка инвестиционной привлекательности Тюменской области за 2000-2013гг. с

помощью интегрального показателя, модернизированного относительно рекомендаций следующих авторов [1]. Его использование подразумевает проведение оценки на основе модели, включающей экономическую и рисковую составляющие. Данная модель может быть представлена отношением рискованной составляющей к экономической. Расчет экономической составляющей предлагается проводить на основе следующих показателей: ВРП на душу населения; объем инвестиций в основной капитал на душу населения; фондоотдача строительной отрасли; общая площадь введенных зданий. В силу разной размерности критериев произведена их нормализация. На инвестиционную привлекательность влияют одновременно множество различных факторов: экономический, социальный, финансовый, инвестиционный и т.д. Каждый фактор включает набор показателей, определяющих воздействие на инвестиционную привлекательность. Рисковая составляющая, с учетом рекомендаций [2] учитывает влияние 4 отобранных нами факторов (по строительной отрасли): экономический риск- производительность труда; финансовый риск- доля убыточных организаций; социальный риск- отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы одного работника к величине прожиточного минимума на душу населения в месяц; криминальный риск- число зарегистрированных преступлений в расчете на 100 000 чел. Факторы также необходимо нормализовать. В формализованном виде алгоритм интегральной оценки инвестиционно-строительной привлекательности региона представлен на Рисунке 1. Результаты расчетов интегрального показателя инвестиционной привлекательности, произведенные по предложенному алгоритму, представлены на Рисунке 2. Источником информации послужили сведения размещенные в [3]. В соответствии с группировкой регионов по уровню инвестиционной привлекательности, можно сказать, что показатель инвестиционной привлекательности региона в 2000 – 2013 гг. имеет тенденцию, схожую с тенденцией инвестиционной активности региона. ЯНАО за последние 5 лет оцениваемого периода обладает самой высокой привлекательностью для инвесторов.

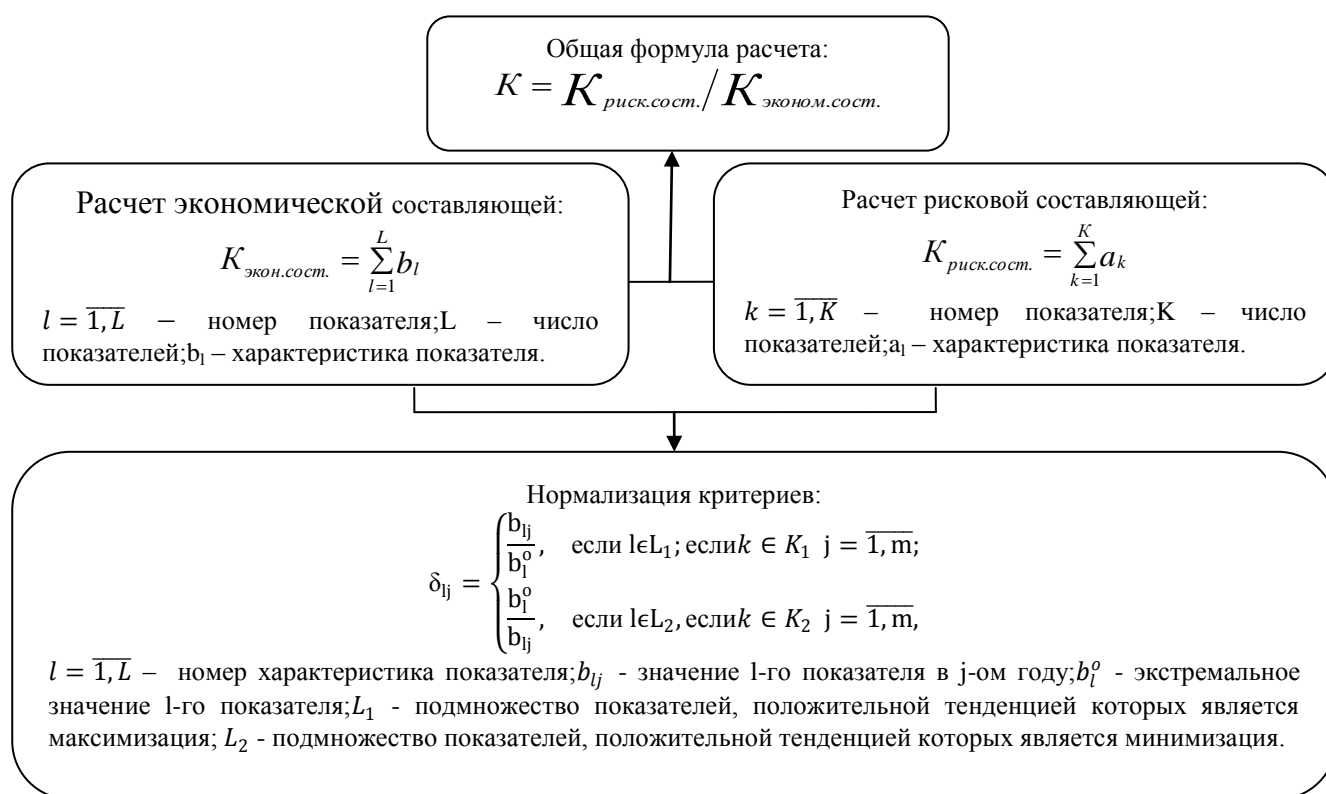


Рис.1. Алгоритм интегральной оценки инвестиционно-строительной привлекательности региона

Для ХМАО была характерна тенденция с максимальными значениями в период 2000-2008гг. На юге Тюменской области наблюдаются самые низкие показатели инвестиционной привлекательности. Однако за последние три года наблюдается тенденция увеличения показателя с 0,91 в 2011г. до 0,99 в 2013г., что говорит о наметившейся стабилизации и улучшениях в округе, а также об эффективности проводимых изменений. С использованием полученных расчетных данных была проведена обобщенная прогнозная оценка инвестиционно-строительной привлекательности Тюменской области на 2014-2018гг.

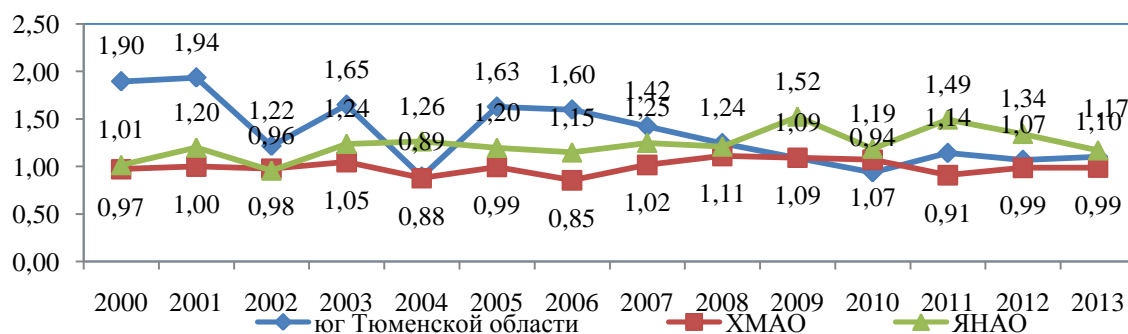


Рис.2. Интегральные показатели инвестиционной привлекательности Тюменской области

Для построения уравнения множественной регрессии использовались лишь те теоретические значения факторов влияния (X1-X5), которые ранее были обоснованы как самые объективные и надежные для оценки и прогноза результирующего признака (Y). Регрессионное уравнение было построено с помощью MicrosoftExcel. По полученным коэффициентам составили уравнение множественной регрессии:

$$Y = 1,537995 \cdot X1 - 13,4815 \cdot X3 + 8,908599 \cdot X4, \quad (1)$$

где Y- инвестиции в основной капитал строительных организаций, млн. руб.; X1 – численность постоянного населения в среднем за год, тыс. чел.; X2 – ВРП в основных ценах, млн. руб.; X3 – введено в действие общей площади жилых домов, тыс.м.кв.; X4 – количество введенных зданий, шт.; X5 – индексы цен строительной продукции. По уравнению (1) в сводной Табл.1 рассчитаны значения «Y». Коэффициент вариации прогнозных значений составляет 23,10% (исследуемая совокупность данных является однородной). С 2005г. объем инвестиций в основной капитал предприятий строительной отрасли по нашим прогнозам увеличится в 1,7 раз, что, несомненно, является положительной тенденцией.

Таблица 1

Обобщенные прогнозные значения объема инвестиций в строительные предприятия Тюменской области на 2014-2018гг.

Годы	Инвестиции в основной капитал строительных организаций, млн.руб.	Численность постоянного населения в среднем за год, тыс. чел.	Валовой региональный продукт в сопоставимых ценах, млн.руб.	Введено в действие общей S жилых домов, тыс.м.кв.	Количество введенных зданий	Индексы цен строительной продукции	Инвестиции в основной капитал СО, млн. руб.	Погрешность
	Статистически обоснованные теоретические уровни оценочного критерия							
	Y _{факт}	X1	X2	X3	X4	X5	Y _{теор}	(Y _{факт} -Y _{теор} .) ²
2005	19 583,00	3 291,91	79,63	1 321,80	3 611,61	113,40	19 417,42	27 416,74
2006	20 475,00	3 301,40	115,23	1 500,88	4 347,53	112,99	23 573,82	9 602 706,05
2007	21 654,60	3 316,66	149,16	1 679,96	4 993,77	112,40	26 940,15	27 937 069,01
2008	43 446,90	3 337,70	181,41	1 859,03	5 550,33	111,61	29 516,41	194 058 91,44
2009	37 079,00	3 364,52	211,98	2 038,11	6 017,20	110,65	31 302,59	33 366 906,99
2010	22 745,30	3 397,11	240,88	2 217,19	6 394,39	109,49	32 298,70	91 267 424,26
2011	26 923,90	3 435,48	268,10	2 396,27	6 681,89	108,15	32 504,73	31 145 695,38
2012	31 064,90	3 479,63	293,65	2 575,34	6 879,71	106,63	32 712,08	2 713 206,70
2013	35 048,50	3 529,56	317,53	2 754,42	6 987,85	104,92	32 920,75	4 527 308,54
2014	-	3 585,26	339,73	2 781,63	7 006,30	103,02	33 130,76	-
2015	-	3 646,74	360,25	2 809,84	6 935,07	100,94	33 342,10	-
2016	-	3 714,00	379,10	2 838,05	6 774,15	98,67	33 554,79	-
2017	-	3785,25	395,36	2899,54	6589,58	97,65	33687,52	-
2018	-	3415,29	402,54	3024,75	6353,33	96,88	34002,31	-
Всего		41 399,97	2 936,65	26 772,52	72 179,80	1 292,89	361 214,30	394 646 25,11
в среднем		3 450,00	244,72	2 231,04	6 014,98	107,74	30 101,19	43 849 591,68
Ошибка аппроксимации		6 621,90						
Вариация, %		23,10						

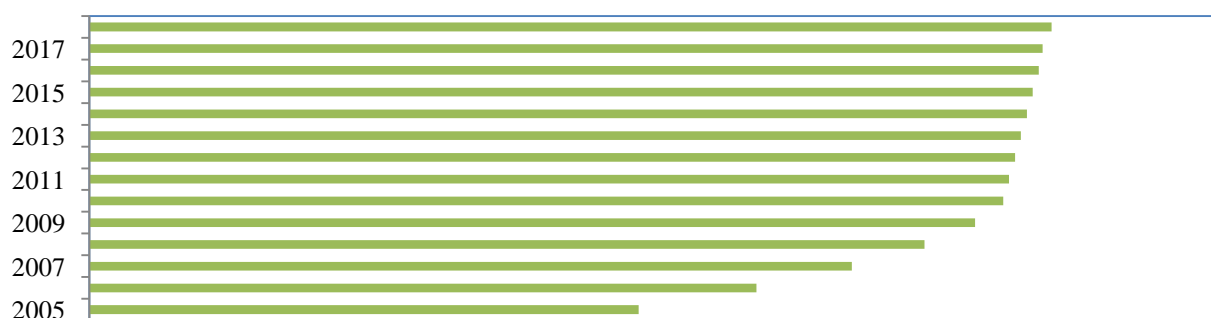


Рис.3. Объем инвестиций в основной капитал строительных организаций Тюменской области за 2005-2013гг. с прогнозом на 2014-2018гг. (млн. руб.)

По прогнозным данным область сохранит на ближайшую перспективу статус одного из регионов с наиболее высокой инвестиционной активностью. Из проведенного анализа вытекает, что основными направлениями роста эффективности инвестиционной деятельности в ближайшей перспективе будут: улучшение воспроизводственной структуры инвестиций, рост удельного веса затрат на техническое перевооружение и реконструкцию предприятий; совершенствование технологической структуры капиталовложений и изменение их отраслевой структуры с точки зрения значительного повышения жизненного уровня населения; приоритетное обеспечение капитальными вложениями прогрессивных направлений научно-технического прогресса; сбалансированность инвестиционного цикла.

Список литературы

1. Городинская Н.В., Филимонова Л.А. Оценка инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы строительства, экологии и энергосбережения в условиях Западной Сибири» - Тюмень: ГОУ ВПО ТюмГАСУ, 2010. - 235 с. (166-169с.).
2. Сбитнев А.Е., Зубарева Е.А. Учет влияния региональных рисков на эффективность инвестиционных решений. Актуальные проблемы преодоления кризиса: национальные и региональные приоритеты. Коллективная монография/под общ. ред. Н.Ф. Газизуллина, В.В. Ложко.— Санкт-Петербург: НПК «РОСТ», 2010.- с. 230-239.
3. <http://www.tumstat.gks.ru>.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СМЕНЫ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Филимонова Л.А.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

Важность развития жилищного строительного в структуре рынка недвижимости обусловлена, в первую очередь, интересами национальной экономики страны, так как в настоящее время наиболее сложной является проблема обеспечения различных категорий граждан доступным жильем на уровне современных требований его безопасности, качества и энергоэффективности. Правительствами развитых стран разрабатываются и реализуются различные программы жилищного строительства, включающие разнообразные схемы по стимулированию строительства жилья и повышению его доступности для населения. Подавляющая часть государственных программ ведущих стран мира направлена на развитие ипотечного рынка жилищного строительства (синтез рынок жилья–банк–население). С. Куценко[1, с.41] обобщил имеющуюся мировую практику решения жилищных проблем населения, отметим лишь наиболее актуальные для российского рынка: увеличение бюджета федеральной жилищной программы, субсидии на покупку первого дома молодым семьям в размере 17,5% (Великобритания);30% строящегося жилья для социального найма (Испания); бюджетные субсидии частным компаниям на строительство доступного арендного жилья, хостелов (Нидерланды, Германия);госгарантии по займам поставщикам арендного жилья на строительство домов (европейские страны);налоговые льготы, субфедеральные и федеральные субвенции, использование налоговых зачетов, которые позволяют сократить налогооблагаемый доход пропорционально объему инвестиций в строительство

арендного социального жилья в соотношении один к одному; поддержка жилищных корпораций и ассоциаций как основных контрагентов арендного жилья (США) и пр. А.Осипов [3] подчеркивает привлекательность развития строительных сберегательных касс (ССК) в снижении социальной напряженности, с чем нельзя не согласиться. В Германии и других странах Европы помимо банков на рынке предлагают свои посреднические финансовые услуги ССК, которые являются единственным вариантом для европейца со средним уровнем дохода приобрести собственное жилье. По германскому типу банк открывает счет, куда производятся отчисления зарплаты и прочих доходов соискателя, убеждается в его кредитоспособности (до 3 лет). За этот период должно сформироваться 30% стоимости жилья, в этом случае банк может выступить дополнительным звеном между ССК и клиентом, прокредитовав остаток суммы. Квартира остается в собственности банка на весь срок кредитования от 10 до 36 лет при ставке от 5 до 7% годовых до полной выплаты покупателем заявленной суммы. В случае с ССК в чистом виде, квартира на протяжении всего процесса остается в собственности ССК до полной выплаты покупателем суммы. Срок внесения предоплаты – 5 лет, на предоплату обычно приходится до 40% от стоимости жилья. Максимальный срок кредитования ограничен 18 годами, штрафов за досрочное погашения не предусмотрено, ставка также колеблется от 3 до 5% годовых. На ССК приходится до 30% сегмента всего германского рынка жилья, в других европейских государствах этот процент ниже, но также значителен. В Германии ССК финансово-независимы, в отличие от аналогичных участников рынка других европейских государств, которые вынуждены привлекать средства инвесторов. Государством практикуются разного рода субсидии для льготных категорий граждан и для молодых государственных служащих, имеющих семью и детей. Особенно такая практика субсидирования распространена в Швеции. Отдельным вариантом ССК являются некоммерческие и контролируемые государством жилищные общества в Великобритании и Гонконге. О столь привлекательном предложении россиянин может только мечтать в условиях роста финансовых рисков при неопределенности долгосрочной кредитно-финансовой политики государства. Также представляет интерес ипотечный рынок жилья в США, регулируемый Федеральным Правительством. Основные социальные программы, используемые правительством, сводятся к льготному кредитованию социально уязвимых групп населения – ветеранов миротворческих сил и правоохранительных органов, малоимущих, инвалидов. На вторичном рынке ипотечных ценных бумаг доля государства доведена до 90% среди инвесторов. Основные ипотечные учреждения – ссудосберегательные ассоциации, ипотечные и коммерческие банки, кооперативные банки, кредитные союзы, которые в свою очередь заинтересованы в растягивании срока кредитования, нередко взимают штраф за досрочное погашение кредита. Ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке, секьюритизируются на вторичном рынке агентствами путем выпуска ипотечных долговых ценных бумаг. Кредиты в США выдаются на срок от 3 до 30 лет с процентной ставкой от 2,5 до 8%. Китайская система ипотеки ЖАО близка к немецкой: жилье либо сдается в аренду, либо продается, а за счет исключения из бюджета предприятия затрат на приобретение и содержание жилья, формируется ресурс для повышения зарплаты сотрудникам, что компенсирует им затраты на аренду или приобретения жилья по рыночным ценам. Также распространена практика фондов жилищных сбережений, куда, как в пенсионный фонд, отчисляются предприятием деньги из зарплаты сотрудника (5% в месяц). В связи с чем, бесплатный жилой фонд в Китае, возводимый государством, доступен только для малоимущих граждан.

Особенностью российской экономики в части реализации социальных гарантий Конституции РФ является внедрение в начале нулевых годов на традиционный рынок недвижимости регионов России нового участника - Агентство по ипотечному кредитованию (АИЖК), что позволило внести коррективы в перечень участников (Правительство региона – АИЖК – платежеспособное население), функции которого близки функциональным особенностям ССК. Обзор экономических мер государственного регулирования мирового рынка недвижимости, систематизированную авторами [1], дополним особенностями их применения в российской практике (Табл.1). Не весь опыт, накопленный на Западе, может быть успешно применен в России, чему препятствуют как объективные, так и субъективные причины. Однако, это тема следующих исследовательских работ автора статьи.

Основным инструментом, применяемым для повышения обеспеченности населения жильем на сегодняшний день остается ипотечное жилищное кредитование, что соответствует мировым тенденциям, однако, уровень развития данной системы в нашей стране (Табл.2) на порядок отстает от зарубежных стран, что не позволяет говорить о положительном влиянии ипотеки на повышение доступности жилья. По данным АИЖК в 2013 году доля выданных ипотечных кредитов по Тюменской области в общем их объеме по РФ составила лишь 1,94%, что свидетельствует о низком уровне доступности данного ресурса для тюменца, так как темпы роста жилищного строительства регион вывели на лидирующие позиции в масштабах страны (более 1 м² жилья вводится в год на жителя Тюменской области на протяжении последних пяти лет). За период с 2010 года по 2013 год число выданных ипотечных кредитов увеличилось в 3,05 раза в регионе, но этого недостаточно,

темпы роста кредитования в стране превосходят региональные показатели на 17,7%. Средневзвешенный срок кредитования по кредитам выше на 17% и составил в 2013 году 206 месяцев (17,17 лет). Процентная ставка по кредитам за последние три года имеет тенденцию к росту (Рисунок 1). Всё это снижает доступность приобретения жилья, люди не хотят переплачивать лишние деньги (треть, а за частую половина бюджета россиянина). Отличительной стороной развития рынка жилищного строительства в Тюменской области следует признать участие кредитно-банковского сектора не только с позиции финансового посредника, но и в качестве инвестора – собственника жилья на первичном рынке и автономных округов (ЯНАО и ХМАО), так как недвижимость менее подвержена финансовым рискам и обесцениванию инвестиционного ресурса –

Таблица 1

Экономические меры государственного регулирования рынка недвижимости в странах Европы и Америки

Ме ра	Содержание	Применимость в Российской Федерации
1. Налог на инвестора		
	Во Франции, если инвестор финансирует строительство квартала класса «Luxury», он обязан профинансировать в трехкратном размере строительство домов экономкласса.	В новейшей истории не было случая внесения подобного закона на рассмотрение. В начале 90-х годов отменены льготы по налогу на прибыль при реализации инвестиционных проектов.
2. Налог на недвижимое имущество в собственности		
	Ставка налогообложения колеблется в пределах от 1 до 4% налогооблагаемой базы в год на первый объект недвижимости в собственности и достигает 8% на второй и последующий объекты.	С 2015 года переходим на единый налог на недвижимость по кадастровой (рыночной) стоимости в регионах включенных в эксперимент относительно коммерческих объектов недвижимости с датой постройки до 2012 года.
3. Налог на спекулятивные перепродажи недвижимости		
	Во Франции при перепродаже недвижимости в течение года после приобретения налог с продаж может достигать 50% с прироста стоимости, при перепродаже в течение 5 лет – 20%. В ряде стран предусмотрены единовременные налоги (налог на добавленную стоимость, гербовый сбор) при регистрации договора купли-продажи объекта.	Мог бы быть использован: для регулирования спроса, в целях снижения социального (регионального) разрыва в цене; для пополнения бюджета муниципальных образований.
4. Налог на сверхприбыль строительных компаний		
	Прибыль, превышающая пределы, облагается налогом по прогрессивной шкале вплоть до 90%, в зависимости от страны.	Применить невозможно. Застройщики склонны к оптимизации финансового результата деятельности (сокрытию прибыли) любыми способами. Налог как никогда актуален в виду падения доходов бюджетов регионов РФ.
5. Системы фидуциарных счетов и фидуциарного управления строительным процессом.		
	Компания-застройщик открывает для каждого клиента-инвестора забалансовый счет. Управление этим счетом осуществляется только по письменному распоряжению инвестора и средства с него могут быть использованы исключительно на строительство его дома.	Подобное законодательство могло бы решить проблемы обманутых дольщиков; снизить социальную ответственность и бюджетные расходы муниципалитетов по завершению долгостроев и строительства объектов, изъятых у фирм-банкротов; способствовало бы снижению у проектов опоры на кредитные ресурсы (до 90% от его стоимости).
6. Использование государственно-частного партнерства в решении инфраструктурных и социальных проблем		
	С помощью частного капитала в развитых странах строятся все транспортные артерии, а также социальные объекты – университеты, музеи, библиотеки.	Направление активно обсуждается, позволит снизить разворовывание бюджетных средств.
7. Ипотека		
	Кредитование под залог недвижимости является одним из важнейших элементов	Развитие ипотечной системы идет в разрезе с реальной социально-

Ме ра	Содержание	Применимость в Российской Федерации
	развитого рынка недвижимости с предложением приемлемых ставок. Способствует решению жилищных вопросов и повышению доступности жилья для большей части населения.	экономической ситуацией в регионах и по стране в целом (рост процентных ставок по ипотеке на фоне падения реальных доходов населения России при сокращении занятости).

Таблица 2

Основные показатели рынка ипотечного жилищного кредитования в регионе и по России

Показатели	Годы			
	2010	2011	2012	2013
Объем выданных ипотечных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, млн руб.				
Российская Федерация (РФ)	376 331	716 944	1 031 992	1 353 926
Тюменская область	8 593	13 782	18 244	26 233
Отношение показателя по Тюменской области к уровню РФ, %	2,28	1,92	1,77	1,94
Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, выданным в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, мес.				
РФ	196	179	180	176
Тюменская область	237	222	217	206
Отношение показателя по Тюменской области к уровню РФ, %	120,92	124,02	120,56	117,05
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, %				
РФ	13,1	11,9	12,3	12,4
Тюменская область	13	12	12,1	12,3
Отношение показателя по Тюменской области к уровню РФ, %	99,24	100,84	98,37	99,19
Доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья, накопленным итогом с начала года, по данным АИЖК, %				
РФ	57,6	58,9	59,2	60,1
Тюменская область	60,1	60,4	58,4	62,5
Отношение показателя по Тюменской области к уровню РФ, %	104,34	102,55	98,65	103,99

аналога сбережениям крупных игроков. Влияние данных участников на развитие рынка жилищного строительства по югу Тюменской области позволяет утверждать об иллюзорности доступности региональной и российской недвижимости в целом для среднего класса.

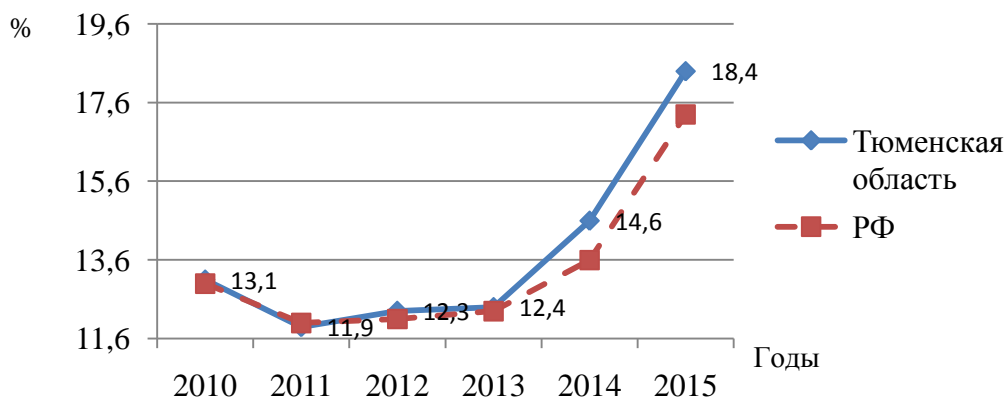


Рис.1. Динамика средневзвешенной процентной ставки по ипотечному кредиту за 2010-2013 гг.

Аналитики отмечают, что реальные располагаемые доходы населения выросли за пять лет на 14,905% к концу 2013 года при приросте рыночных цен на жилье на 43,59%. И тем ни менее, данный отрезок следует отнести к благоприятному периоду решения жилищных вопросов, так как наблюдалось снижение процентных по кредитам на фоне падения официального уровня инфляции. Население России в очередной раз поверило в повышение доступности жилья. Однако, кардинальным образом ситуация меняется с середины 2014 года: рост расходов домохозяйств на текущее потребление и на ЖКУ при падении доходов на фоне обесценивания сбережений в условиях нарастающей инфляции. Возвращаясь к мировому опыту решения поднятой проблемы относительно России, следует признать наличие заметной тенденции последних 10 лет в развитых странах - повышение доступности жилья прежде всего за счет активного строительства социального жилья и многоквартирных домов в аренду, в том числе высокие темпы роста приходится на доходные дома (хостелы). Некоторые механизмы мировой практики развития рынка недвижимости могут быть успешно применимы уже сегодня в условиях ухудшения инвестиционного климата в России и оттока капитала из страны (Табл.1). К таковым следует отнести: создание рынка доходных домов и хостелов за счет региональных и федеральных резервов, сформированных в период 2005-2013гг.; совершенствование налогового законодательства и финансовых инструментов; повышение прозрачности и формирование гражданской позиции относительно общественного надзора за сделками на рынке недвижимости (борьба с сокрытием доходов, уклонением от налогообложения), что, в свою очередь обеспечит стабильный приток денежных средств в «копилку» региональных бюджетов по примеру ведущих стран мира; на законодательном уровне закрепление полномочий и функций посредничества за банковским сектором России с запретом на спекулятивные операции с валютой и процентными ставками (российский размах вариации по кредитным и депозитным ставкам более 16% против европейской практики в 2-5%). Как показала практика российских/советских кризисов экономику страны может только поднять/восстановить россиянин и производство. По мере восстановления деловой активности на подрядном рынке жилищного строительства и снятия экономических санкций по отношению к России возможна адаптация всего арсенала финансово-экономических инструментов, зарекомендовавших себя в мировой практике решения жилищных вопросов и повышения доступности жилья для среднего класса.

Список литературы

1. Иванкина Е.В., Косарева Е.Н., Федотов И.В. Мировой опыт создания и развития рынка доступного жилья и методов его экономического регулирования. // Механизация строительства. – 2013 - №5 (827). - с. 61-64.
2. Куценко С.Ю. К вопросу о необходимости совершенствования механизмов реализации государственной жилищной политики на муниципальном уровне. // Арктика, 2013 - № 4 (12). – с.40-49.
3. Осипов А.Ю. Как сделать ипотеку в России доступной? Мировой опыт // Российское предпринимательство. — 2012. — № 12 (210). — с. 10-16.
4. Филимонова Л.А., Девяткин В.А. Оценка привлекательности и доступности международной недвижимости. // Экономика и финансы: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 12 ноября 2012 г. /Гл. ред. М.П. Нечаев. – Чебоксары: ЭМЦ, 2012. -192с.

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, НАЦЕЛЕННЫХ НА СНИЖЕНИЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В Г.РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

Бондаренко В.А.

Ростовский государственный экономический университет, г.Ростов-на-Дону

Применительно к характеристике проблем, стоящих перед современным обществом для жителей мегаполисов существенной представляется такая, связанная с ростом твердых бытовых отходов, ухудшающим экологическую обстановку в целом и снижающим качество жизни населения. Согласно существующей статистике в России образуются порядка 35-40 млн. т ТБО [1], это почти 10% от всей массы образующихся отходов. Данные объемы ТБО размещаются на санкционированных и несанкционированных свалках, и только порядка 4-5% указанного количества вовлекается в переработку.

Возможность эффективного разрешения проблемы в области сбора, агрегирования, сортировки ТБО силами только административных кругов в современных мегаполисах представляется сложной. Следует активно вовлекать общество в процессы, сопряженные со сбором и агрегированием отходов, наряду с привлечением различных профильных компаний.

Характеризуя ситуацию в г.Ростове-на-Дону, отметим, что санкционировано вывозится на полигоны примерно 788 тысяч тонн ТБО, а ёмкость рынка ориентировочно равна 1 220 млн. руб. Однако социальная активность граждан г.Ростова-на-Дону не достаточно высокая. Необходимо вовлекать граждан в вопросы решения проблем с минимизацией объемов ТБО в городе.

Мероприятием, нацеленным на снижение объемов отходов на улицах города Ростова-на-Дону (в виде выброшенной мебели и бытовой техники) и, одновременно способствующим снижению социальной напряженности из-за предложения малообеспеченным гражданам доступа к «вторичной» мебели и бытовой технике может стать акция под названием «Мебельный секонд-хенд».

Проблема вывоза выброшенной горожанами мебели (диваны, кресла, тумбочки и т.д.) и бытовой техники (старые, но работающие телевизоры, пылесосы, СВЧ-печи и т.д.), актуальна для компании, забирающей мусор, поскольку приходится грузить мебель и технику вручную. Данная мебель и техника создает неудобства жителям города, создавая неприятный вид и мешая свободному проходу по тротуарам. Вообще, выброшенная мебель и бытовая техника представляют собой увеличение отходов.

Выходом из этой ситуации представляется создание действующего «Мебельного секонд-хенда». Компания, привлекаемая к благотворительной акции, предлагает совершать доставку мебели (в том числе крупногабаритной) и бытовой техники в «Мебельный секонд-хенд». При этом клиент, желающий избавиться от мебели и техники, сразу же получает за нее минимальное денежное вознаграждение за то, что он не выбросил ее на улицу. Это очень удобно для жителей Ростова, так как по одному звонку в течение нескольких дней у вас заберут ненужную мебель и оставят деньги за нее, пусть небольшие, зато с минимальными психологическими и физическими затратами с вашей стороны.

Поскольку в иной ситуации гражданам необходимо было бы самостоятельно выносить ненужную им мебель и бытовую технику на свалку и без всякого, даже минимального вознаграждения, а, напротив, с определенными трудностями, большинство из них согласится к сдаче своей «отработавшей» мебели и техники в «Мебельный секонд-хенд».

После этого мебель и техника попадает в «Мебельный секонд-хенд» – склад средних размеров, который можно арендовать или организовать его на территории «Чистого города». Эта компания предлагается как возможный участник реализуемого мероприятия, потому, что она является основным игроком на данном рынке, обладает большим автопарком, современной спецтехникой и хорошей базой, чего нет у остальных компаний, а также единственный официальный полигон ТБО в Ростове-на-Дону принадлежит ему. Доля рынка, занимаемая компанией «Чистый город», по собственным оценкам, около 65% [2].

Таким образом, склад «Мебельного секонд-хенда» целесообразно организовать на площадке «Чистого города».

Далее, данный склад смогут посещать люди, которым нужна мебель и бытовая техника по максимально низкой цене. Такую мебель и технику смогут покупать желающие для установки ее, например, в гаражах, на дачах. Среди посетителей данного учреждения могут быть дизайнеры и антиквары, занимающиеся сбором и реставрацией оригинальных изделий. Рекламу услуг «Мебельного секонд-хенда» целесообразно размещать в социальных сетях (выложить фото на сайте). Причем в этом случае имеется ряд преимуществ, ведь заинтересовавшиеся люди смогут посмотреть мебель и бытовую технику, имеющуюся в наличии на данный

момент и забронировать ее онлайн.

Такая акция позволит очистить улицы города от мебели/техники, которую еще можно использовать. Для фирмы, осуществляющей услуги по реализации процесса вторичного использования товара, это также способствует созданию имиджа заботящейся об экологии фирмы. Кроме того, сам по себе проект «Мебельный секонд-хенд» довольно привлекателен для компании в том смысле, что он может быть окупаем и, при хорошей организации, даже принести небольшую прибыль.

Возможно, востребованной будет другая инициатива. Мы уже отмечали, что социальная активность граждан г.Ростова-на-Дону не достаточно высокая [3]. Они пока не готовы участвовать в волонтерском движении и в субботниках по очистке городских территорий на общественных началах, несмотря на осознание необходимости подобных действий, на регулярной основе. Однако, выбрасываемые одними гражданами вещи, не востребованные ими по разным причинам и усугубляющие проблему с образованием ТБО, могут быть полезны другим гражданам, менее обеспеченным, но испытывающим неловкость в вопросах просьб о помощи.

В плане изменения сознания горожан и вовлечения их в решение экологических проблем в Ростове-на-Дону можно предложить установку на улицах города пустых чистых контейнеров для пожертвований. В США такие контейнеры ставятся на улицах для сбора средств и вещей для бедных граждан и бездомных. Такой вариант благотворительности очень популярен за рубежом.

Смысл предложения заключается в следующем: ставится пустой чистый контейнер, в котором все желающие могут оставить игрушки, одежду, которая по каким-то причинам им не нужна (износилась морально или физически, не подходит размер или просто из добрых побуждений). Информирование о данной акции может осуществляться в социальных сетях. Часто люди, желающие помочь материально либо каким-то другим образом многодетным семьям, сиротам, ветеранам, просто не знают, как это сделать, а сдавать деньги в благотворительные фонды опасаются, так как часто встречаются случаи мошенничества. Принося ненужные им вещи и помещая их специально отведенный контейнер, горожане их не выбрасывают, то есть не увеличивают объемы мусора в городе. Они вовлекаются в благотворительную акцию добровольного пожертвования, не испытывая при этом неудобств, так как им не нужно искать какие-то центры приема пожертвований. Им необходимо просто в удобном для них месте (прямо на улице), в удобное для них время и анонимно поместить вещи в специальный чистый контейнер.

Нуждающиеся люди могут подойти и взять эти пожертвованные вещи. Гражданам в затруднительном финансовом положении часто мешает гордость попросить о помощи. Тем самым такой контейнер «убивает двух зайцев»: каждый желающий сможет помочь нуждающимся без особых хлопот, а последние, смогут получить пожертвования без попрошайничества и анонимно. Главное в этой акции ярко обозначить, что контейнер предназначен для пожертвований, а не для мусора. Представляется, что установка таких специальных чистых контейнеров на улицах г. Ростова-на-Дону поможет до некоторой степени снизить объемы отходов, вовлечь горожан, как в благотворительные акции помощи менее состоятельным согражданам, так и дать возможность слабо социально защищенным жителям города получать помощь.

Усилия по установке данных контейнеров могут взять на себя специализированные компании. Например, компания «Чистый город» может быть вовлечена в проведение данной акции, так как предлагаемые мероприятия не являются затратными, но помогут данной фирме создать имидж экологичной компании, жертвующей средства на благотворительность, что поможет ей сохранить прочные позиции на развиваемом рынке.

Предполагается, что реализация таких социальных проектов, как «мебельный секонд-хенд» и «чистый контейнер для пожертвований» могут отчасти способствовать решению проблем с минимизацией ТБО на улицах города и способствовать вовлечению жителей г.Ростова-на-Дону в ведение образа жизни, наносящего минимальный вред окружающему городскому ландшафту.

Список литературы

1. Кириллов В.В. Об утилизации отходов в Российской Федерации – электронный ресурс – режим доступа - <http://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=193>
2. Полякова Ю. Около 10 млн. руб. за мусор // Город N. №21.04.06.2013.
3. Бондаренко В. А. Роль социально-ориентированного маркетинга в снижении существующей антропогенной нагрузки в мегаполисе // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 17. – ART 14715. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14715.htm>. – Гос. рег. Эл No ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Пашковский М.Ю.

Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, г.Комсомольск-на-Амуре

Исследование решений и методов их принятия раскрыто в работах отечественных ученых и практиков управления, среди которых можно выделить таких, как В.А. Абчук, А.Г. Аганбегян, Ф.Ф. Аунапу, А.М. Бирман, Е.С. Вентцель, О.А. Дейнеко, Л.Г. Евланов, Л.В. Канторович, Г.А. Кулагин, О.И. Ларичев, Б.З. Мильнер, И.Д. Овчинников, В.И. Титов, А.В. Тебекин, В.В. и Л.А. Трофимовы, Р.А. Фатхутдинов, В.Н. Цыгичкои др.; зарубежных –М.Альберт, П. Берд, П. Друкер, Д. Кернс, Р. Кини, Д. Куинн, М. Мескон, Г. Минсберг, Х. Райфа, М. Старр, А. Файоль, Г. Черч, Л. Якокка и др.

Применяемые методы принятия решений – довольно разнообразны, но они допускают объединение в три группы:

- 1) методы, построенные на интуиции руководителя, его опыте и знаниях в конкретной сфере деятельности;
- 2) методы, объединенные понятием здравого смысла, при этом принимающий решение последовательными доказательствами также обосновывает его на основе ранее накопленного опыта;
- 3) методы, сформированные на научно-техническом подходе, предполагающим выбор оптимальных решений в результате переработки значительного объема информации, позволяющей принимающему управленческое решение обосновать его объективность.

Это позволяет предложить современную классификацию методов принятия управленческих решений (МПУР).

Предлагаемая классификация (Рисунок 1) не отрицает применения методов на основе наличия у принимающего решение интуиции и здравого смысла, но она учитывает, что методы, построенные на научно-техническом подходе, представляют для практики наибольший интерес. Рассмотрим краткое содержание и состав групп (классов), включенных в классификацию научно-технических МПУР [14].



Рис.1. Современная классификация научно-технических МПУР

- 1) Общенаучные методы: системный анализ; комплексный анализ; дифференциация и интеграция; программно-целевое планирование.
- 2) Традиционные способы обработки информации и принятия решений: метод сравнения; метод

относительных и средних величин; графический метод; метод группировок; балансовый метод.

3) Способы (методы) принятия решений на основе детерминированного факторного анализа: цепных постановок; индексный метод; абсолютных разниц; относительных разниц; интегральный; пропорционального деления (долевого участия); дифференциального исчисления; взвешенных конечных разностей; простого прибавления неразложимого остатка; коэффициентов; логарифмический метод; дробления приращения факторов.

Эти три группы методов широко используется в анализе хозяйственной деятельности предприятия [12].

4) Способы (методы) принятия решений на основе стохастического факторного анализа: корреляционного анализа; дисперсионного анализа; компонентного анализа; многофакторного регрессионного анализа.

5) Способы (методы) принятия решений на основе оптимизации показателей эффективности: линейного программирования; динамического программирования; численные методы поиска экстремума; численные методы поиска условного экстремума; вариационного исчисления; теории массового обслуживания; теории игр; теории исследования операций; управления запасами ресурсов; методы распознавания образов [8].

6) Методы и модели, базирующиеся на основе анализа схем стратегического развития предприятия: GAP-анализа (продукт-рынок); матрицы BCG (Бостонской консультативной группы; Томпсона и Стрикленда; портфельная матричная модель Мак Кинзи DPM; модель 7S; комплексного делового анализа PIMS; ситуационного SWOT-анализа; модель PEST-анализа; цепочки приращения стоимости М. Портера; модель П. Кралича; модель SPACE-анализа; модель Артура Д. Литтла (ADL/LC) [4].

7) Методы, связанные с управлением персонала: континуум лидерского поведения Танненбаума-Шмидта; ситуационная модель Фидлера; модель зрелости исполнителей Херсея и Бланшарда; модель путь-цель Торенса, Матчелла и Хауса; ситуационная модель Стинсона-Джонсона; модель принятия решений Врума-Йеттона-Яго [9; 13].

8) Метод (методы), основанные на инструментах управления качеством: процессного подхода по стандартам ISO; семи новых инструментов управления качеством (Seven Basic Tools); семи новых инструментов (Seven Basic Tools) повышения качества; либо концепции качество–функциональность – наступательность (КФН); концепции менеджмента абсолютного качества (МАК); концепции менеджмента фактора времени (МФВ); «Шесть сигм»; «Бережливое производство»; «Дельфа» [2].

9) Методы теории квалиметрии, содержание этапы, которые, в свою очередь, сами являются методами.

10) Методы поиска инновационных путей развития: психологической активизации мышления; систематизированного поиска; направленного поиска; исследования инновационных процессов [11].

11) Методы (модели) принятия управленческих решений на основе бизнес-моделей новаторов бизнеса: на основе фактического стандарта; «коммутатора»; на основе потребительских решений; на основе пирамиды продукции; на основе управления цепочной ценностью; на основе многослойной прибыли блокбастерного типа; предпринимательского типа; доступа к потребителю через особые каналы; кастоминга; широкого ассортимента одной категории; дистрибуции с низкими издержками; специализации на аутсорсинге [6].

12) Методы, основанные на комплексном анализе хозяйственной деятельности (АХД): выявления и подсчета резервов при АХД; функционально-стоимостного анализа; маржинального анализа; анализа формирования и размещения капитала; анализа эффективности и интенсивности использования капитала предприятия; анализа эффективности использования основного капитала предприятия; анализа использования материальных ресурсов предприятия; анализа использования трудовых ресурсов предприятия; анализа маркетинговой деятельности предприятия; анализа производства и реализации продукции; анализа себестоимости продукции; анализа финансовых результатов деятельности предприятия; анализа прибыли и рентабельности; анализа использования прибыли; анализа эффективности инвестиционной деятельности; анализа финансового состояния предприятия; диагностики кризиса и риска банкротства предприятия [7].

13) Методы (модели), основанные на принципах проектного управления: технико-экономического обоснования инвестиционных проектов UNIDO; разработки инновационных стратегий и реализации инновационных проектов NPD; руководство Фраскати по НИОКР (Frascati Manual, R&D); руководство Осло по исследованию инновационных процессов (Oslo Manual); руководство Канберры по управлению человеческим капиталом в инновационной деятельности (Canberra Manual); руководство по технологическому балансу платежей по инновационным проектам (TBP Manual); целесообразная модель инновационного процесса Стивена Кляйна (Linked Model); стадий и шлюзов Stage&Gate (Cooper G. Robert); ориентации на заинтересованные стороны бизнеса – стейкхолдеров (Stakeholders) [10].

14) Методы, основанные на оценке активов и капитала предприятий: оценки облигаций; оценки обыкновенных акций; оценки привилегированных акций; оценки производных финансовых активов; оценки акционерного капитала [5].

15) Методы, связанные с управлением структурой капитала предприятий: финансового рычага;

операционного рычага; выбора структуры капитала по соотношению операционного и финансового рычагов; метод ЕВИТ-EPS; статистические модели – для поиска оптимальной структуры капитала; динамические – для поиска оптимальной структуры капитала.

16) Методы, предназначенные для решений инвестиционного характера, основанные на оценке стоимости капитала предприятий: оценки средней и предельной стоимости капитала; оценки доходности по инвестиционным решениям без применения финансового рычага; оценки стоимости элементов капитала для предприятий, применяющих финансовый рычаг; оценки стоимости нераспределенной прибыли; оценки стоимости капитала, представленного привилегированными акциями; оценки стоимости внешнего собственного капитала (дополнительной эмиссии акций); средневзвешенной стоимости капитала.

17) Методы, основанные на анализе инвестиционных возможностей предприятия: оценки потребностей в начальных инвестициях (IC); определения чистого приведенного эффекта (NPV); оценки периода окупаемости инвестиций (PP); оценки индекса доходности (PI); определения внутренней нормы доходности (IRR); определение модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR); (ARR); (PV); (NTV).

18) Модели (методы), основанные на оценке перспектив развития деятельности предприятий с учетом их инновационного потенциала и инвестиционных возможностей: экономического роста Харрода-Домара; анализа соотношений между гарантированным и фактическим темпами роста предприятия; многофакторные модели экономического роста инвестиций; неоклассическая модель Р. Солоу экономического роста предприятий; развития экономических систем Р. Солоу с учетом совокупного спроса, амортизации и нормы накопления; развития экономических систем Р. Солоу на основе учета динамики численности населения, его занятой части и технического прогресса; золотого правила Э. Фелписа, основанного на определении оптимальной нормы сбережения, обеспечивающей максимальный уровень равновесного экономического роста; анализа факторов, противодействующих всем тенденциям убывания доходности капитала; модели на основе взаимосвязи НТП и объемов производства, отражающие инновационную составляющую инвестиционных процессов; прогнозирования инвестиционной деятельности экономического роста[3].

19) Методы, основанные на оценке рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий: оценки риска, основанные на теории игр; анализа и оценки портфельных рисков инвестирования; оценки рисков на основе теории массового обслуживания; оценки рисков абсолютной величины вероятных потерь инвестиций; статистические методы оценки рисков; специализированные методы оценки рисков инвестиционных проектов.

20) Методы, основанные на маркетинговых исследованиях: сбора качественных данных; сбора количественных данных; маркетинг-микс.

21) Методы, принимаемые в условиях антикризисного управления: методы качественной оценки (А-модели и пр.); методы количественной оценки (Z-модели и пр.).

Перечисленные группы (классы) методов принятия управленческих решений проклассифицированы по элементам достижений НТП, внедренных в производство. Главными областями, в которых целесообразно применение данной классификации – экономические системы, их структурные составляющие, производство и реализация продукции. Следует учесть, что в классификации приведен не весь состав классов, поскольку имеются и другие методы, применяемые в иных системах и к тому же гораздо реже.

Среди рассмотренных классов методов можно выделить метод «Ключевых элементов принятия решений», предложенный И.Д. Овчинниковым, позволяющий экономить ресурсы и отвечающий особенностям переходного процесса трансформации экономики из плановой модели в рыночные условия хозяйствования [1].

Список литературы

1. Методы принятия решений в процессах управления хозяйственными промышленными образованиями : Монография / В.В. Литовченко, И.Д. Овчинников, П.С. Протченко, Н.Н. Симоненко: Под ред. Н.Н. Симоненко – Хабаровск : Изд-во ГОУВПО «ХГТУ», 2005. – 155 с.
2. Симоненко В.Н., Симоненко Н.Н. Показатели качества и уровня жизни трудового потенциала / Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. 2011. Т. 2. № 8. С. 96-100.
3. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Комплексная система финансового планирования инновационной деятельности / Международный журнал экспериментального образования. 2014. ; 5-2. С. 154-156.
4. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Метод стратегического мышления и постановка целей бизнеса / Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 7-3 (14). С. 59-61.
5. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Пути повышения оценки имущественного состояния транспортного предприятия / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 10-2. С.

6. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Особенности функционирования и финансирования инновационных предприятий (фирм) / Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 5-2. С. 133-155.
7. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Теория нечетких множеств в определении рейтинга банка / в сборнике : Финансы, денежное обращение и кредит: теория и практика. Сборник материалов международной научной конференции. Под ред. Васильева Е.В. – Киров. 2014. С. 81-88.
8. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Эффективные стратегии бизнеса / Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 5-2. С. 139-141.
9. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Управление трудовыми ресурсами/ Международный журнал экспериментального образования. 2012. № 2. С. 137.
10. Симоненко Н.Н. Услуги по управлению инновационным проектом / Фундаментальные исследования. 2014. № 6-5. С. 1014-1017.
11. Симоненко Н.Н. Финансирование фирм инновационного бизнеса / APRIORI. Серия : Гуманитарные науки. 2014. № 1. С. 21.
12. Симоненко, Н.Н. Финансово-экономический анализ в управлении предприятием : монография / Н.Н. Симоненко и [др.]. – Хабаровск: изд-во ДВГУПС, 2006. – 166 с.
13. Симоненко, Н.Н. Формирование и развитие человеческого потенциала градообразующих машиностроительных предприятий: монография / Н.Н.Симоненко, В.Н. Симоненко, Р.В. Павлов : – Владивосток, Изд-во Дальневост. ун-та, 2009. – 166 с.
14. Тебекин, А.В. Методы принятия управленческих решений : учебник / А.В. Тебекин. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 572 с.

КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИТАРНЫХ И ИНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, УЧРЕЖДЕННЫХ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА

Бойко А.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Контроль - важная и неотъемлемая функция всякого управления, тем более управления организациями, учрежденными государством либо с участием государства. Государство в качестве собственника - очень сложное (многоуровневое) субъектно-институциональное образование, что адекватно проявляется и во всей системе управления, контроля, а также использования объектов государственной собственности.

Следует оговорить, что в российской практике фактически все 90-е годы XX в. отсутствовали не только надежные и обоснованные правовые регуляторы управления государственными унитарными предприятиями и иными организациями, но и приемлемые представления о критериях и показателях эффективности управления ими, соответственно, контроля их достижения¹. Первым значимым правовым и концептуальным документом в этой связи стала принятая Постановлением Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. № 1024 «Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации». В ней впервые было предусмотрено: а) применительно к каждому объекту (группе объектов) государства должна быть определена и зафиксирована цель; б) принцип эффективности управления, соответственно контроля, заключается в достижении цели управления (качественного результата деятельности) ценой максимальной экономии ресурсов. С этими концептуальными установками нельзя не согласиться. В дальнейшем они последовательно были воплощены в блок нормативно-правовых актов и методических рекомендаций.

Исходя из установок данной «Концепции», на практике контроль хозяйственной деятельности федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП) и акционерных обществ с участием в их уставных капиталах государства (не менее 25% акций), одновременно эффективности управления ими и использования государственного имущества осуществляется регулярно в трех формах.

1. Внешний контроль в форме «независимого аудита» (применительно только к финансово-хозяйственной деятельности).

¹ Примечание: статья подготовлена по итогам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заказу Финиуниверситета в 2014 году.

2. Ведомственный контроль со стороны ответственных отраслевых федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ), организующих плановые проверки по утвержденному графику посредством учреждения специальных балансовых комиссий.

3. Контроль наличия, правомерности и эффективности использования федерального имущества, закрепленного за ФГУП и иными госорганизациями, со стороны федерального агентства по управлению государственным имуществом (Росимущества) и его территориальных подразделений.

В системе контроля ключевое место по своему значению должен занимать аудит эффективности, позволяющий обстоятельно информировать собственника (государство) и общество о том, насколько рационально управляется и используется его имущество в составе конкретной компании (предприятия) для достижения утвержденных целей, что в итоге позволяет разрабатывать «оптимизационные управленческие решения».

Примерно в таком контексте аудит эффективности как форма контроля предусмотрен в действующем федеральном законе «О Счетной палате Российской Федерации» от 5 апреля 2014 г. № 41-ФЗ. При этом во временном плане законом резонно предусмотрено проведение предварительного, текущего и последующего аудита (контроля) эффективности деятельности предприятий и более того - различных стратегий, программ, инвестиционных проектов в сфере государственного сектора экономики. Однако в отличие от государственного аудита, в сфере «независимого аудита» контроль эффективности деятельности, управления, либо использования имущества в компаниях (предприятиях) любой формы собственности, как предмет контроля, полностью отсутствует.

В соответствии с исторически сложившейся международной практикой в действующих нормативно-правовых актах, в том числе в федеральном законе «Об Аудиторской деятельности» от 30.12. 2008 г. № 307-ФЗ (с изм. и дополнениями), анализ и оценка эффективности управления в государственной организации (унитарном предприятии, корпорации, компании) не предусмотрены. Согласно п.3 ст. 1 этого Закона «Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности». Иных предметных целей независимого аудита ни в Законе, ни в Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности не предусмотрено. Нормативно не позиционирован аудит эффективности управления, использования имущества и среди разрешенных сопутствующих услуг аудиторской деятельности.

Установленный правовой порядок независимого аудита понятен и приемлем в отношении частных компаний, но явно недостаточен в отношении государственных организаций, не ограниченных сугубо рыночными целями деятельности. По этой причине внешний, весьма дорогостоящий и обязательный (в предусмотренных законом случаях) аудит государственных организаций, проводимый отобранными на конкурсной основе аудиторскими компаниями, носит половинчатый и малопродуктивный характер.

Такое положение подвергалось изначально критике даже чиновниками ответственных государственных органов, которая в итоге была учтена лишь в указанном ФЗ о Счетной палате РФ. Так, представитель Минимущества РФ - начальник управления С.В.Торопов, выступая на седьмом Петербургском международном экономическом форуме (2003 г.), подверг резкой критике порядок проведения независимого аудита, для которого серьезные финансовые манипуляции директоров госпредприятий, включая вывод средств в офшоры и различные сторонние компании, попросту безразличны, так как "согласно аудиторским стандартам, аудитор не только не должен давать оценку соблюдения интересов собственников, но и не должен давать оценку эффективности отдельных операций аудируемого лица" [2]. Заметим, что цитируемое здесь слишком откровенное положение о предмете аудита в современной редакции Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности исключено.

В действующих правовых актах процедуры контрольных мероприятий методически одинаково распространяются на государственные унитарные предприятия и на акционерные общества с государственным участием. Но если для акционерных обществ действующий порядок проведения независимого аудита имеет практическое значение, поскольку сведения о достоверности проверяемых данных нужны для его акционеров и заинтересованных сторонних юридических лиц, которые сами формируют мнение об эффективности деятельности менеджмента компании, то по части предприятий, относящихся к государственному сектору, такой предметной области аудита, полагаем, недостаточно. Независимое мнение об эффективности управления государственным (муниципальным) имуществом необходимо знать не только заинтересованным госорганам, но и обязательно широким кругам общественности (конечному бенефициару).

Вследствие изложенного правового порядка, за бортом независимого аудита предметно остаются вопросы не только эффективности управления, но и не менее важные вопросы соблюдения интересов

собственника-государства в целом, а также в части правоприменительной практики в частности. Представляется, что соответствующие поправки в законодательство об аудиторской деятельности в отношении предприятий государственного сектора явно назрели. Аудит эффективности управления и использования федерального имущества в интересах собственника можно было бы включить, конечно, не в основную, а в сопутствующие виды (услуги) аудиторской деятельности.

Следует далее подчеркнуть, что и внутриведомственные проверки унитарных предприятий и акционерных обществ специальными балансовыми комиссиями (по утвержденному графику) мало что изменяют к лучшему. В части оценки правоприменительной практики руководства госпредприятий - явно ничего. Таких вопросов в программе проверок этих комиссий попросту нет. Разумеется, без этого сегмента контроля невозможна и оценка соблюдения интересов собственника.

Действующий порядок образования и работы балансовой комиссии изначально установлен Распоряжением Минимущества РФ от 10.07.2000 г. №183-р (по состоянию на июль 2011 года), которым утверждены Методические рекомендации по проведению анализа эффективности деятельности государственных хозяйственных организаций [1]. В предметном плане балансовым комиссиям рекомендовано выполнение следующих задач.

1. Оценка текущего финансового состояния предприятий...
2. Оценка эффективности использования имущества предприятий.
3. Контроль за выполнением утвержденных показателей экономической эффективности деятельности предприятий.
4. Обеспечение безусловного перечисления предприятиями в федеральный бюджет части чистой прибыли либо дивидендов.
5. Внесение предложений по совершенствованию систем управления предприятиями ... в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной и финансовой деятельности; предложений о реорганизации, ликвидации, продаже как имущественных комплексов; предложений об ответственности руководителей унитарных предприятий и представителей государства в органах управления акционерных обществ.

Рекомендованный состав документов для проверки и анализа эффективности деятельности предприятия - полный набор бухгалтерских документов, финансовой отчетности и расшифровок, используемых аудиторскими компаниями. Единственное отличие - востребование справок о наличии и использовании недвижимого имущества.

Никаких задач по изучению организационных структур, их типов, а также организационной культуры управления предприятием среди целей и задач проверок не устанавливается. Поэтому несколько неожиданной (беспочвенной) является формулировка задачи в п. 5 " Внесение предложений по совершенствованию систем управления предприятиями..." и соответственно, в Заключительных положениях "Комиссия ... по результатам анализа оценивает качество систем управления предприятий..., а также уровень профессиональной компетентности руководителей...". При этом в п. 14 Методических рекомендаций предусмотрена достаточно жесткая ответственность руководителя предприятия (вплоть до увольнения) в случае невыполнения рекомендаций комиссии, повлекшего ухудшение финансово-хозяйственного положения предприятия. Но ведь последнее может быть вызвано и внешними, прежде всего, рыночными обстоятельствами.

Таким образом, в предметной области, соответственно, среди задач проверок балансовых комиссий отсутствует проверка качества системы управления государственным предприятием в части ее субъектной и организационной составляющей, а также не представлены такие предметные области, как выполнение специфических целей и задач унитарного предприятия, согласно его уставной деятельности, реализуемые мероприятия по совершенствованию системы управления, степень соответствия управленческой деятельности требованиям и нормам действующего законодательства, общая интегральная оценка качества и эффективности управленческой деятельности.

При этом в части оценки эффективности деятельности и управления предприятием ключевое место занимают стоимостные рыночные показатели (они же целевые показатели, но вне специфики деятельности), сравниваемые по двум схемам: «факт – план», «прирост к предыдущему периоду». Такой методический подход отражает, во-первых, лишь текущую ситуацию, к тому же лишь в рыночном контексте и измерении, во-вторых, исключает балльно-рейтинговую оценку деятельности и управления госорганизациями даже в рамках одной отрасли.

Наконец, объектно-предметная область контрольных мероприятий деятельности предприятий со стороны Росимущества и его территориальных органов включает:

- выявление наличия, порядка закрепления и учета, а также внесения имеющегося у предприятия на законных основаниях федерального имущества в реестр объектов федерального имущества с последующей ежеквартальной актуализацией базы данных (реестр ведет Росимущество);

- соблюдение законодательства в части установленного порядка распоряжения, владения и использования объектов федеральной недвижимой собственности, закрепленных за унитарным предприятием;

- планирование, контроль и обеспечение поступления в федеральный бюджет доходов от использования объектов федерального имущества (части чистой прибыли, арендных платежей, выручки от продажи имущества, дивидендов акционерных обществ и др.).

Очевидно, что данные предметные области контроля предприятий со стороны Росимущества и его структур прямо не относятся к вопросам контроля эффективности производственно-хозяйственной и управленческой деятельности предприятий, затрагивают только эффективность использования объектов федеральной собственности, преимущественно в форме перечисляемых в федеральный бюджет доходов.

Резюме: а) в состав сопутствующих услуг независимого аудита следует включить положение о праве проведения аудита эффективности управленческой деятельности, соблюдения интересов собственника-государства в части государственных унитарных предприятий, компаний, корпораций (соответственно право заказа такого аудита со стороны ответственных государственных органов);

б) в предмет, соответственно, задачи проверок государственных организаций балансовыми комиссиями включать – анализ и оценку качества управленческой деятельности; степень реализации специфических целей и задач, включая освоение государственных средств по финансированию капиталовложений; состояние правоприменительной практики.

Список литературы

1. Распоряжение Минимущества РФ от 10.07.2000 г. №183-р "Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению анализа эффективности деятельности федеральных государственных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности" (с изм. на июль 2011 года).
2. Торопов С.В. Аудит эффективности: опыт, проблемы, перспективы. -Материалы круглого стола седьмого Петербургского международного экономического форума/ под ред. С.В. Степашина.- М.: "Финансовый контроль", 2003 , с. 59).

КОРРУПЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Хабабудинов Д.М., Преденна А.В.

Уфимский юридический институт МВД России, г.Уфа

Аннотация.

Закрепляются основные принципы противодействия коррупции, а также организационно-правовые основы предупреждения и борьбы с ней. Сама коррупция определяется путем перечисления примерных противоправных действий, которые характеризуются основным признаком коррупции - незаконное использование лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства, сопряженное с получением выгоды, либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими лицами.

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционная.

Борьба с коррупцией стала важнейшей частью внутренней политики, проводимой руководителем страны. Указом Президента РФ утверждена национальная стратегия противодействия коррупции и национальной план противодействия коррупции 2013-2014 год, где четко обозначены цели, задачи, основные принципы, направления и механизм реализации национальной стратегии противодействия коррупции. Это особенно важно и при обеспечении экономической безопасности системы материально-технического снабжения ОВД России, когда необходимо выработать жесткий контроль в сфере расходования значительных финансовых средств. В этой связи, приоритетным направлением при проведении оперативных мероприятий по защите средств, направленных на покупку материально-технических средств, является выявление коррупционных связей [1].

Президент страны объявил о начале широкомасштабной работы государства по противодействию коррупции специалисты и общественность восприняли это с пониманием и заявили о безусловной поддержке.

Ведь у всех на глазах происходит явное коррупционное перерождение государства и разложение общества. Количества зарегистрированных преступлений коррупционной направленности в 2014 году исчисляются десятками тысяч. Что следует понимать под коррупцией? Этому вопросу посвящены многочисленные исследования, определение коррупции содержится в ряде международных и национальных правовых актов, но до сих пор какого то признанного понятия не выработано.

Наиболее часто термин «коррупция» употребляется для обозначения различного рода злоупотребления служебным положением в личных целях. Такое понимание представляется чрезмерно широким, так как сюда в результате попадают разнообразные хищения, а также злоупотребления, не связанных с коррупционными актами как своего рода сделками, подобными купле-продаже. Подкуп является стержнем коррупции, присутствует в ней всегда в обязательном порядке. Злоупотребление должностных лиц и иных служащих, даже носящие корыстный характер, с подкупом не связанное, на наш взгляд, не могут расцениваться как коррупция [3]. Коррупционные деяния не сравнимы по степени общественной опасности с должностными и служебными правонарушениями; они гораздо опаснее как раз потому, что всегда представляют собой сделку между должностным и служебным лицом и лицом, заинтересованным в его определенном поведении. Повышенная общественная опасность коррупционных деяний продиктовано не только и даже не в основном тем, что, совершая их, должностное лицо или служащее руководствуется своими, часто корыстными интересами, а не интересами службы; она заключается в возможности третим организациям и лицам произвольно, в зависимости только от назначенной цены и своих интересов, формировать поведение указанного субъекта. В результате подобных действий происходит узурпация, захват государства частными структурами.

Наличие в законодательной базе государства для нелегального обогащения чиновников путем вымогания взяток или незаконной приватизации, или специально льгот для чиновников, приводит к большой дифференциации доходов чиновников на легальной и нелегальные доходы. Наблюдается тенденция увеличения доходов чиновников, занятых в органах власти. В настоящее время их доходы выросли примерно на 44%. Это значительно превосходит рост доход населения которая составило примерно 21%. Косвенные сведения у нелегальных доходов можно получить, сравнивая уровень жизни чиновников с их официальными доходами. Составляющие значительную часть населения малоимущие слои от распространения коррупции проигрывают в наибольшей степени, так как имеют меньше финансовых возможностей, чем их более обеспеченные граждане. Государственная коррупция существует постольку, поскольку чиновник может распоряжаться не принадлежащими ему ресурсами путем принятия или непринятия тех или иных решений. В число таких ресурсов могут входить бюджетные средства, государственная или муниципальная собственность, государственные заказы или льготы и т.п. Собирая штрафы, налоги, иные предусмотренные законом платежи, чиновник также распоряжается не принадлежащими ему ресурсами: если штраф (сбор) законен, то его собственник – государственная казна, если не законен – то это собственность того лица, которого пытается обобрать чиновник. Государственный служащий обязан принимать решения, исходя из целей, установленных правовыми актами, и общественно одобряемых культурными и моральными нормами. Коррупция начинается тогда, когда эти цели подменяются корыстными интересами должностного лица, воплощенными в конкретных действиях. Этого условия достаточно, чтобы характеризовать такое явление как злоупотребление служебным положением в корыстных целях. Между этим явлением и коррупцией в узком смысле этого слова грань весьма размытая. Очень редко должностное лицо может извлечь незаконную выгоду из своего служебного положения, действуя изолированно, не вовлекая в свою противоправную деятельность других людей, как это бывает, например, при сокрытом от других присвоении доверенных чиновнику средств (можно напомнить об использовавшемся ранее термине «казнокрадство»). В таких случаях обычно не говорят о коррупции или говорят о коррупции в широком смысле слова.

Полезно различать верхушечную и низовую коррупцию. Первая охватывает политиков, высшее и среднее чиновничество и сопряжена с принятием решений, имеющих высокую цену (формулы законов, госзаказы, изменение форм собственности и т.п.). Вторая распространена на среднем и низшем уровнях и связана с постоянным, рутинным взаимодействием чиновников и граждан (штрафы, регистрации и т.п.). Серьезной предпосылкой создания антикоррупционного общественного климата в условиях современной развивающейся России выступает снижение коррупциогенности самих законов и иных право установлений, т.е. копирование уже принятых и не допущения во вновь принимаемых актов таких норм, реализация которых не исключает или, хуже того, провоцирует коррупцию. Противодействие коррупции России основывается на следующих шести основных принципах: законность; признания обеспечения основных прав свобод человека и гражданина; неотвратимость ответственности за совершение коррупционных действий; активное сотрудничество государства с институтами гражданского общества, физическими лицами и международными организациями; открытость

деятельности государственных органов и органов местного самоуправления; использование политических, организационных, информационно- пропагандистских, социально-экономических правовых и специальных мер.

Среди различных коррупционных схем, имеющих место при размещении в бюджетных заказов, рассмотрим наиболее распространенные: завышение цен в заявках или предложение цен по предварительному сговору, дача взятки передача денег чиновнику, стоящие за государственным заказом, с целью повлиять на принятие решения, получить преимущество в конкурсе или уклониться от исполнения контракта. Ложные сведения, а именно распространение недостоверной информации участниками конкурса с целью введения в заблуждение представителей заказчика. Присуждение контракта без создания конкурентной среды — необоснованное размещение заказа у единственного источника, разделение заказа на несколько частей в целях уклонения от его размещения на конкурсной основе. Как мы видим, серьезную роль в борьбе с коррупцией играет регулирование закупочной деятельности. Государственные закупки — это область в которой имеется масса возможностей для злоупотреблений со стороны не чистых на руку чиновников. Жесткий административный контроль над процессом государственных закупок снижают шансы коррупционеров. Закон налагает строгую ответственность на заказчика — чиновник может быть подвергнут проверке, при этом имеется возможность сурово спросить с заказчика за его действия или бездействия в государственных закупках[2].

Государственное противодействие коррупции может осуществляться и осуществляется на разных уровнях, в разных сферах общественной жизни и с применением самых разных организационных форм и правовых средств. Чтобы такое противодействие было эффективным формируется специальная система мер и приоритетов борьбы — антикоррупционная политика. Руководством страны совершенно правильно делается акцент на том, что борьба с коррупцией должна носить системный характер. Это возможно только в случае, если в стране начнет формироваться соответствующая эффективная государственная антикоррупционная политика, государственная стратегия. В борьбе с коррупцией важна роль кадров. Задачи повышения качества их подготовки нашла отражение и в национальном плане противодействия коррупции. Полагаем целесообразным, в этой связи, помимо прочего, сохранение криминологии как основной учебной дисциплины в Государственном образовательном стандарте третьего поколения. Представляется важной разработка и включение в рабочие учебные программы и учебных курсов по проблемам борьбы с коррупцией.

Список литературы

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
2. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.12.2014).
3. Федерального закона «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА СЧЕТ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Яшин С.Н., Фазулжанова Д.Х.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород

Одной из самых значимых проблем легкой промышленности России можно считать крайнюю нуждаемость в инвестициях: более 80% мощностей устарели еще в конце прошлого века. Отечественные производители с каждым годом теряют свои позиции на рынке: сегодня их доля не превышает 18%, а в отдельных отраслях, например в швейной и обувной, она уже меньше 10%, в то время как принятые пороговые значения определяющих безопасность государства должны составлять не менее 30%. В то же время отечественный рынок товаров легкой промышленности — один из самых динамичных в мире, ежегодные темпы его роста составляют не менее 20%. И ростом этим пользуются исключительно иностранные компании — в основном из Италии, Испании, Китая, Турции, Пакистана и прочих стран, где в течение уже десятилетий существует целенаправленная государственная поддержка местных производителей. Государственная поддержка иностранных корпораций в совокупности с полным отсутствием поддержки отечественных производителей со стороны российского государства не способствуют развитию здоровой конкуренции. Однако базовые условия для развития производства в России — одни из лучших: это и относительная дешевизна энергоносителей и рабочей силы, и производственные традиции.

До настоящего времени легкая промышленность не рассматривается чиновниками как перспективная отрасль, даже, несмотря на то, что в стране за последнее время появилось несколько серьезных компаний, таких

как Альянс "Русский текстиль", Текстильный холдинг "Яковлевский", RalfRinger, "Чайковский текстиль", "Глория Джинс", своей деятельностью подтверждающих обратное.

Ситуация в текстильной и легкой промышленности в последние десять лет складывалась неблагоприятно, в связи с чем российские предприятия были вынуждены перейти на толлинговые операции, которые так же называют давальческой схемой переработки сырья. Предприятию поставляют материал, и оно изготавливает из него обувь и одежду, после чего готовый товар отправляется за границу - возвращается хозяину сырья. В результате за три последних года у российских предприятий появился некоторый рост производства.

Оценивая уровень рентабельности предприятий отрасли, можно отметить, что она в четыре раза ниже средней по промышленности. Среди многочисленных факторов, повлиявших на данный результат в частности можно назвать отсутствие оборотных средств.

С начала экономических реформ государство отказалось поддерживать текстильную и легкую промышленность, в результате более 70% швейных и обувных предприятий России были вынуждены перейти на работу по давальческой схеме, чтобы сохранить производство, рабочие места, удержать высококвалифицированные кадры, выплачивать зарплату.

Анализируя ситуацию по регионам можно привести такие примеры. В Северо-Западном округе РФ сосредоточено наибольшее количество предприятий. Все они работают по давальческой схеме с иностранными фирмами. У всех разный объем заказов от иностранных фирм. Он колеблется от 1,9% у ЗАО "Салют" до 100% у ТОО "Мода", ЗАО "Невельское ПШО". А такое ведущее предприятие, как "Большевичка" имеет 63% от общего объема заказов, "Первомайская заря" - 25%. В Нижегородской области по давальческой схеме проработали все ведущие швейные предприятия, в частности «Маяк», «Весна», «Восход», «Русь».

Проблема увеличения налога на добавочную стоимость толлинговых операций заставляет задумываться о своевременности этой инициативы. С одной стороны, иностранные производители, размещающие у нас свои заказы, вероятно, могут отказаться от сотрудничества с российскими предприятиями, с другой стороны, российские производители лишаются и рынка сбыта, и партнерства. В числе основных целей российских производителей - привлечение иностранных инвесторов, однако вместо этого отечественные производители лишаются выгодных заказов, а иностранные предприниматели теряют интерес к российскому рынку.

Благодаря давальческим операциям отечественные производители получили доступ к новым технологиям. Однако важнейшим фактором, позволяющим поддерживать конкурентоспособность отечественной швейной продукции являются низкие цены на внутреннем рынке. При введении НДС на услуги по переработке давальческого сырья, реализация программ технического перевооружения возможно будет приостановлена, т.к. помимо девальвации рубля, финансовых кризисов и повышения платы за электроэнергию появится еще одна проблема – снижение доходности.

Подобные операции по переработке давальческого сырья, беспошлинно ввозимого в страну переработки, являются общепризнанной практикой. В разных странах к таким операциям применяются различные экономические меры, предусмотренные национальным законодательством, но общим признаком является то, что работы (услуги), выполняемые переработчиком, не облагаются НДС. Преимущества специализации в швейном производстве заключаются в применении специализированного оборудования, а также избежание дополнительных затрат времени при освоении новых видов продукции. Кроме того, занимая производственные мощности (а также складские и торговые помещения) под неликвидный товар, компания уменьшает объем производства ликвидного товара. Поэтому важнейшим моментом в повышении эффективности производства является анализ рентабельности производства и покупательского спроса на выпускаемую продукцию. Согласно правилу Парето, если 20% ассортимента приносит 80% прибыли, то компания находится в критическом состоянии. При этом, чем шире ассортимент выпускаемой продукции, тем вероятнее, что в компании этот показатель будет именно таким или худшим. Как правило, предприятия не выпускают продукт одной ассортиментной группы, тем не менее, установить необходимую и достаточную широту ассортимента является важнейшей задачей предприятия.

В качестве одного из способов обеспечения роста производства можно рассматривать ориентацию на выпуск спецодежды и продукции специального назначения. Главное, что нужно для реализации этой стратегии, — связи и низкие цены, гарантирующие победу в тендерах.

Рынок спецодежды на сегодняшний день включает в себя: одежду, обувь, а также средства индивидуальной защиты (СИЗ), необходимые человеку для осуществления определенных видов деятельности.

Специализированную одежду можно классифицировать следующим образом:

1) по видам: одежда (верхняя, нижнее белье, костюмы, брюки, юбки, рубашки, платья); обувь (сапоги армейские, спортивная); атрибутика (флаги, вымпелы); изделия спецназначения (палатки, рюкзаки, растяжки, чехлы для автомобилей); средства индивидуальной защиты (маски, перчатки, рукавицы и др.);

2) по сезону: зимняя (телогрейки, валенки, шинели, куртки, лыжные костюмы); летняя (одежда для армии, милиции, ГАИ, спортсменов); межсезонная (непромокаемые плащи и куртки);

3) по сфере применения: армия (шинели, бушлаты, кители, рубашки, брюки, полевая форма и др.); МВД; пожарная служба (защитные комбинезоны, рукавицы, шлемы); служба МЧС (высокотехнологичные СИЗ); медицинские и дошкольные учреждения, предприятия общепита, НИИ и др. (белые халаты, хирургические костюмы, колпаки, маски); спорт и туризм (форма, атрибутика); образовательные учреждения (школьная форма); шоу – бизнес (концертные костюмы для хоров, танцевальных и вокальных коллективов); молодежные и общественные организации (клубы, магазины);

4) по возрастным группам: детская, молодежная, возрастная;

5) по ценовой категории: недорогая, средняя, элитная;

6) по сырьевой основе: хлопок, шелк, шерсть, плащевые ткани, грубые ткани, высокотехнологичные ткани.

Значительную долю в производстве занимают средства индивидуальной защиты. На европейском рынке на долю спецобуви и спецодежды приходится 37% от общего объема рынка средств индивидуальной защиты, почти столько, сколько приходится на средства защиты головы — 33%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для обеспечения роста производства в корпоративных образованиях легкой промышленности необходимо соблюдение законодательства, которое обязывает предприятия регулярно предоставлять сотрудникам новые комплекты одежды, а также перераспределение заказов в сторону более дорогих моделей.

Список литературы

1. Васильев, А.Н. Экономические проблемы развития легкой промышленности / А.Н. Васильев. М., 2008 г.
2. Крылова Н., Новые текстильные материалы для изготовления швейных и трикотажных изделий / Н. Крылова, В. Тарасова, Е. Шикова, // В мире оборудования №10 (50) 2005.
3. Хандриков И. Как помочь малому и среднему предпринимательству легкой промышленности / И. Хандриков // Швейная промышленность. 2008. №6
4. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Совершенствование и практическая апробация методики оценки экономического состояния и уровня инновационного развития предприятия// Финансы и кредит. - М.: ООО "Издательский дом "Финансы и кредит", 2013, № 12(540), с.39-47.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ И РИСКОВ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Безпалов В.В.

Московский Государственный Университет Экономики, Статистики и Информатики (МЭСИ), г.Москва

При переходе от командно-административного управления существовавшего в СССР к рыночному механизму, закладываемому в 90-е годы прошлого столетия, в России создавались предприятия вновь формируемыми бизнес структурами, которым требовался свободный и доступный финансовый ресурс. Государство предоставило бизнесу имеющиеся у него ресурсы для создания новых отраслей (информатизация, образование, энергетика и др.) и развитие уже существующих (Машино- и станкостроение, химическая промышленность, добывающие отрасли, сельское хозяйство и др.) [3]. В таких условиях закономерным процессом стало развитие приватизационных процессов с целью повышения эффективности производства в новых рыночных условиях.

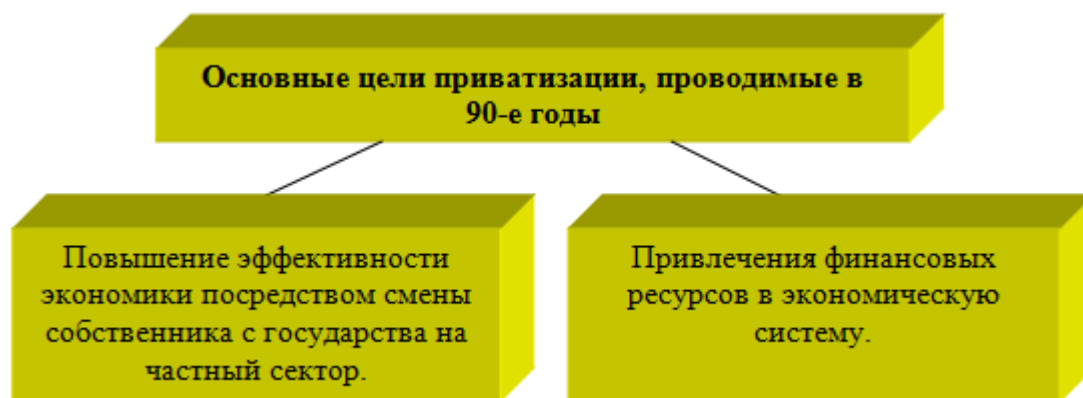


Рис. 1. Основные цели приватизации.

Государство развивает малый бизнес, снимает ограничения для проникновения иностранного капитала для того что бы рынки стали более свободными.

При этом коммерциализация государственных предприятий предполагает устранение окружающей их нерыночной среды (условий). Необходимо сокращать, либо полностью прекращать их бюджетное финансирование. Коммерциализация хозяйственных объектов приводит к решению параллельной проблемы государства – сокращению дефицита государственного бюджета, так как государство избавляется как от субсидирования, так и от инвестирования в приватизированные предприятия. Это в свою очередь ведет к оздоровлению денежного хозяйства страны и к снижению уровня инфляции.[2]

В условиях, сформировавшейся в ходе административной реформы новой системы управления государственной собственностью, изменения функций, методов и форм государственного управления в этой сфере, значительный интерес представляет тема дальнейшего развития системы управления государственным имуществом Российской Федерации.

Одним из эффективных инструментов антикризисного управления является совершенствование механизмов управления государственным имуществом. [1] Последним программным документом, задавшим основы практики управления государственным имуществом, как на уровне Федерального агентства по управлению государственным имуществом, так и на уровне его Территориальных управлений, в том числе по городу Москве, была Концепция управления государственным имуществом и приватизации в РФ, принятой к исполнению постановлением Правительства РФ № 1024, от 9 сентября 1999 [4]. Основополагающим процессом данной концепции выступает процесс усиления влияния государства в управлении крупными и капиталоемкими предприятиями и основная роль, в данном контексте, отводится Территориальным управлениям, которые при выполнении своих полномочий, а именно при проведении анализа эффективности деятельности организаций, таких как ФГУПы или хозяйственные общества, с долей РФ в уставном капитале, превышающей 50%, на сегодняшний момент не имеет четкой и продуманной методологии для оценки, в связи с чем достаточно часто передает реализацию данной функции частным аудиторским организациям в следствии чего возникает ряд опасностей и соблазнов как со стороны частных компаний, так и со стороны государственных контролирующих органов. Во-первых, это повышение опасности вмешательства в оценку коррупционных интересов, в связи с фактической отсутствием абсолютной уверенности в неафелированности аудиторских организаций с заинтересованными в искажении результатов оценки лицами. Во-вторых, возможное злоупотребление аудиторскими агентствами средствами, выделяемыми из государственного бюджета на оплату их услуг. Таким образом, сложившаяся практика снижает потенциальную эффективность работы Территориального управления в этой сфере исполнения своих обязанностей.



Рис.2. Опасности, возникающие при проведении аудита частными организациями.

Следовательно, обязательным условием для самостоятельного проведения Территориальным управлением оценки деятельности, является введение в практику оценки единых критериев эффективности, несмотря на всю сложность создания таких критериев.

Целью внедрения критериев эффективности предприятия является создание системы оценки работы менеджмента подведомственных государственных предприятий, для формирования более полной информационной базы, используемой при принятии ответственными лицами ТУ управленческих решений как на долгосрочном, так и среднесрочном уровнях. Они должны являться индикаторами эффективности работы менеджмента. К основным задачам создания таких критериев эффективности можно отнести:

- определение целей и показателей в соответствии со стратегией развития госкомпании;
- оценка эффективности управления компаниями, определение мер, направленных на повышение эффективности управления;
- формирование достоверной отчетности о достижении КПЭ;
- контроль эффективности деятельности госкомпании;
- анализ и оценка достигнутых результатов;
- анализ причин отклонений;
- корректировка стратегии развития госкомпании;
- создание должной мотивации менеджмента госкомпании с учетом ориентации сотрудников на достижение приоритетных целей госкомпании.

Для расчета плановых значений критериев эффективности следует использовать: бизнес-план предприятия, индивидуальная, а также отраслевая стратегия, действующие государственные программы, утвержденный руководством предприятия 3-5 летний план развития, согласованный с Территориальным управлением. [5]

Для расчета фактического значения критериев эффективности используется предоставляемая предприятием в Территориальное управление финансовая (бухгалтерская) и иные отчетности, в том числе отчеты об исполнении бизнес-планов, а также официальная статистика деятельности предприятия. Сама система должна охватывать весь горизонт планирования, включающий и краткосрочный, среднесрочный, так и долгосрочный горизонт. Именно весь спектр показателей на всем жизненном цикле предприятия, характеризующих результаты его финансово-хозяйственной деятельности с использованием консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с законодательством РФ и Международными стандартами финансовой отчетности, дадут реальную картину.

Критерии эффективности государственных предприятий [6]

Наименование критерия	Формула расчета
EBITDA	Прибыль (убыток) до налогообложения +(Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов)
NPL	Просроченная задолженность сроком более 90 дней / кредитный портфель. Просроченный (недействующий, неблагополучный) кредит — кредит, по которому не выполняются условия первоначального кредитного соглашения.
ROE	(Чистая прибыль / среднегодовой акционерный капитал)*100%
TSR	((Цена акции в конце периода – цена акции в начале периода + дивиденды, выплаченные в течение периода) / цена акции в начале периода)* 100%
CIR	Операционные расходы / валовые доходы
ROIC	Чистая операционная прибыль после вычета налогов / инвестированный капитал
NetDebt	сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов компании, за вычетом денежных средств

Еще одним направлением развития системы управления государственным имуществом является борьба с коррупцией в данной сфере. Решение этой проблемы, несмотря на проводящиеся различные мероприятия, которые до настоящего момента так и не принесли ощутимых результатов, является наиважнейшим. Сфера управления госимуществом остается по сей день одной из самых коррупционно-составляющих и не для кого не является секретом многочисленные факты правонарушений, совершённые в данной сфере самими сотрудниками Росимущества, в том числе государственными служащими Территориальных управлений. Так, только за последние два года из 83 территориальных управлений Росимущества в 10 возбуждены уголовные дела в отношении руководителей и заместителей руководителей территориальных управлений.

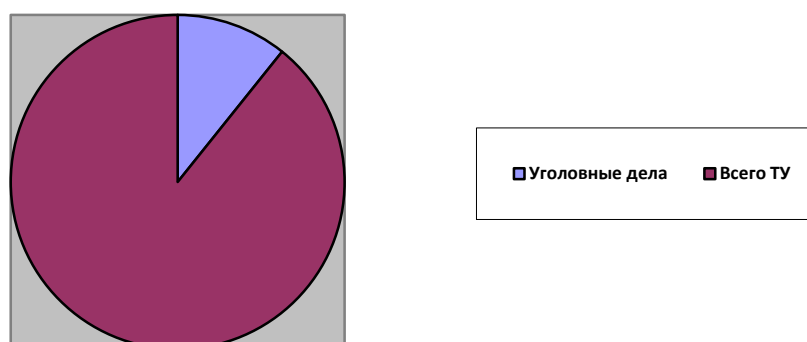


Рис.3. Доля ТУ, на руководство которых заведены уголовные дела в сфере коррупции.

То есть фактически территориальные органы Росимущества подвергнуты децимации. Коррупция в сфере управления федеральным имуществом приводит к утрате этого имущества в силу недобросовестных действий как третьих лиц, так и государственных служащих. В результате Росимущество вынуждено выходить в суд уже после совершённых правонарушений, оспаривая состоявшиеся сделки и возвращая федеральное имущество. При этом, нужно учитывать, что центральным аппаратом Росимущества (это 20 человек судебного отдела) и его территориальными органами (это ещё примерно 100 человек по всей России), обеспечивается работа по защите имущественных прав и законных интересов, при этом количество судебных дел с участием Росимущества

составляет порядка 20 тыс. в год, а соответственно, нагрузка на одного сотрудника судебных отделов составляет 150 судебных дел в год.

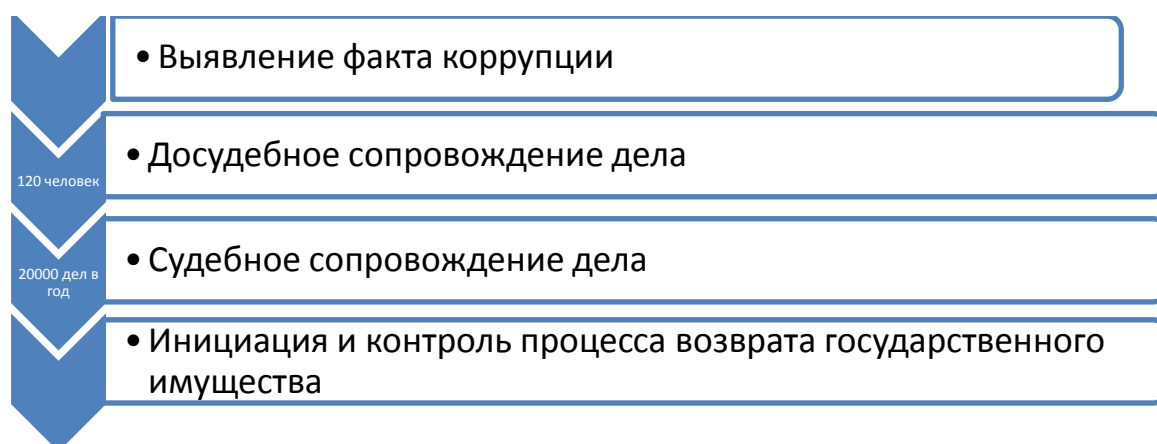


Рис.4. Схема защиты имущественных прав Российской Федерации, пострадавших от коррупционной деятельности государственных служащих.

Для совершенствования борьбы с коррупцией в обозначенной сфере деятельности хотелось бы предложить к уже существующему комплексу антикоррупционных мер, при отчуждении (продаже, аренде) и приватизации государственного имущества следующие механизмы противодействия коррупции:

Таблица 2

Потенциальные механизмы противодействия коррупции

Мониторинг рынка, для проверки отклонений от цены	Систематический мониторинг и анализ рынка независимым от «продающих» субъектом, для оценки стоимости активов / проведение сравнительного анализа и определение стоимостных параметров для обязательного согласования сделок
Создание чек-листа рекомендаций для СВК	Выработка рекомендаций для членов ревизионных комиссий и служб внутреннего аудита по выявлению признаков мошенничества и злоупотреблений, включая коррупционный риск
Адекватность сроков экспозиции	Увеличение срока экспозиции объектов до приема заявок на торгах
Использование системы общественного контроля	Создание механизма независимого общественного контроля за сделками

Предложенные критерии эффективности и меры по противодействию коррупции, во области управления государственным имуществом (конкретно в наиболее коррупциогенной сфере отчуждения (продажи, аренды) собственности) и приватизации, могут быть использованы в практике работы Территориального управления, для преодоления выявленных проблем и, как результат, развития системы управления государственным имуществом в ключе повышения эффективности функционирования системы. Но направления и способы потенциального развития системы, не могут быть встроены в практику деятельности без четкого механизма реализации.

Список литературы

1. Безпалов В.В. Анализ практики управления государственным имуществом Территориальным отделением Федерального агентства по управлению Государственным имуществом/ сборник статей "Актуальные проблемы социально-экономического и инновационного развития территориальных образований/ МЭСИ - Москва 2014г. с.13-18
2. Безпалов В.В., Жариков В.В. Приватизационный процесс собственности и его криминальная составляющая в России / New approaches in economy and management/ Material sof the 1 Vinter national scientific conference on September 15-16, 2014/ Vědeckovydatelské centrum «Sociosféra-CZ» (Прага)-2014 с.
3. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. (Издание второе, переработанное и дополненное). – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.

4. Концепция управления государственным имуществом и приватизации в РФ, принятой к исполнению постановлением Правительства РФ № 1024, от 9 сентября 1999
5. Столбов Г.Ф.; Канева Е.А Учебно_методический комплекс по курсу «Управление государственной и муниципальной собственностью» Издательство СЗАГС 2005 с.8-10
6. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. 2003

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Волохов Н.Н., Гудко А.С.

Азово-Черноморский инженерный институт в г.Зернограде
ФГБОУ ВПО ДГАУ «Донской аграрный институт»

Производительность труда - один из основных показателей эффективности производства. Поиск путей ее повышения является основной задачей сельскохозяйственных товаропроизводителей, т.к. повышение производительности труда способствует увеличению производства валовой продукции сельского хозяйства, снижению затрат на производство продукции, увеличению прибыли, наиболее полному удовлетворению населения в необходимых продуктах питания.

Практический опыт сельскохозяйственных предприятий показывает, что рост эффективности использования трудовых ресурсов проявляется в виде:

- увеличения массы продукции, создаваемой в единицу времени при неизменном ее качестве;
- повышения качества продукции при неизменной ее массе, создаваемой в единицу времени;
- сокращения затрат труда на единицу производимой продукции;
- сокращения времени производства и обращения товаров;
- увеличения массы и нормы прибыли.

Возможное повышение производительности труда в результате устранения потерь рабочего времени может быть определено по следующим показателям:

- 1) за счет устранения потерь по организационно-техническим причинам;
- 2) устранения потерь, зависящих от работников;
- 3) устранения неявок, связанных с заболеваемостью;
- 4) устранения всех непроизводительных затрат и потерь рабочего времени, в том числе скрытых.

В ходе работы, автором был проведен опрос среди ста представителей крупных и средних сельхозпредприятий Ростовской области, который выявил следующее: среди факторов, отрицательно влияющих на реализацию трудовой функции на предприятии, респонденты в первую очередь отмечают:

- руководители (48%) – отсутствие необходимости использовать в полной мере интеллектуальные и физические способности на работе;
- специалисты (30%) –отсутствие связи между размером оплаты труда, квалификацией и профессионализмом;
- каждый третий рабочий – слабую моральную и материальную заинтересованность;
- все респонденты – низкий оклад и тяжёлые условия работы.

В тоже время, опрошенные руководители хозяйств, отметили, что проводится работа социально-экономической поддержки работников в соответствии с Коллективными договорами по следующим направлениям:

- предоставляются дополнительные отпуска, производится оплата основных, учебных отпусков, оплата по больничным листам;
- оказывается материальная помощь, производятся различные выплаты;
- действует система доплат и надбавок стимулирующего характера. Работникам устанавливаются надбавки за выполнение особо важной работы:
- внедрение новой техники,
- за работу на рабочих местах с тяжелыми и вредными условиями труда;
- работу в ночные часы;
- водителям легковых автомобилей с ненормированным рабочим днем;

- оплата работникам за профессиональное обучение на рабочих местах и др.

Резервы усиления роли и места мотивации труда в практике управления персоналом в сельскохозяйственном производстве заложены в следующих факторах:

- материальное вознаграждение;
- моральное стимулирование;
- продвижение по службе;
- условия труда;
- возможность самореализации;
- психологический климат и т. д.

Проанализируем роль и место каждого фактора в практике мотивации труда и повышения эффективности работы персонала.

1. Моральное стимулирование. Система поощрений наградами, знаками отличия, грамотами и другими символами внимания может стать достаточно действенным фактором мотивации труда работников. Например, лишь 10% опрошенных специалистов предприятия полностью удовлетворены системой морального стимулирования; 40% – не удовлетворены; 49% оценивают свое отношение к системе морального стимулирования, как "в основном удовлетворен".

Моральное стимулирование может осуществляться по двум направлениям: 1) поощрение – знаки и символы отличия, награды, благодарности в устной или письменной форме; 2) порицание.

Для получения максимального эффекта от морального стимулирования необходимы: 1) индивидуальный подход (знание предпочтений); 2) широкий спектр всевозможных мер стимулирования; 3) их сочетание с материальными формами стимулирования труда.

2. Продвижение по службе. Представления работников о своей будущей деловой карьере могут стать сильным стимулом к активности и эффективной работе. Интересно, что условия для дальнейшего продвижения оценивают в качестве подходящих лишь 15% респондентов. Ситуация наиболее неблагоприятна среди рабочих – сотрудников самого низшего звена. Они больше всех не удовлетворены сложившейся системой продвижения (38% эти условия оценили как плохие). Рабочим, средний возраст которых составляет 26–40 лет и меньше (57%), важно видеть перспективу дальнейшего повышения в должности, причем у 23% рабочих есть резервы квалификации, которая у них выше, чем этого требует работа. Предоставить больше возможностей для карьерного роста – еще один фактор мотивации, способный значительно повысить результативность работы.

3. Условия труда. Условия труда (комфорт, техническую оснащенность, обеспечение физической и психологической защищенности) на предприятии как "очень хорошие" оценили только 6% руководителей, 5% специалистов и 0% (!) рабочих.

4. Психологический климат. Благоприятная обстановка в коллективе положительно влияет на работу сотрудников. Лишь в некоторых подразделениях степень удовлетворенности психологическим климатом достаточно высока, в остальных же эта проблема требует решения, например, путем перевода неудовлетворенных отношениями в коллективе сотрудников в другие подразделения. Совместный труд в условиях благоприятного психологического климата в коллективе – фактор, усиливающий мотивацию сотрудников.

5. Возможность самореализации. Стимулировать высокоэффективный труд могут также мотивы, способные удовлетворить потребности в самореализации и самовыражении.

По данным опроса, "Возможность реализовать себя в данной области" отметили как наиболее привлекательную сторону деятельности (после ответа "Возможность широкого общения с людьми") 18% руководителей, 25% специалистов и 15% рабочих, оставив на более низкой позиции "Стремление выполнять высокооплачиваемую работу".

В обобщенном виде приоритетные направления мотивации труда работников (в виде конкретных мероприятий) представлены в Табл.1.

Таблица 1

Приоритетные направления мотивации работников сельхозпредприятий

Руководители отделов и подразделений	Специалисты	Рабочие
1. По возможности поставить заработок в зависимость от конечных результатов деятельности конкретного работника		
2. Создать более совершенную систему морального стимулирования с широким спектром мероприятий и индивидуальным подходом		
3. Предоставить возможность выполнять более сложные, важные и		3. При каждом удобном случае

ответственные функции, чтобы работник мог реализовать свой потенциал и квалификацию в данной области и видеть, какую она приносит пользу предприятию		демонстрировать значимость и необходимость для предприятия труда рабочего
4. Уделять больше внимания организации труда руководителей отделов посредством: 1) совершенствования организации рабочих мест; 2) проектирования, анализа, рационализации трудового процесса; 3) организации обслуживания рабочих мест (комплектование предметов труда, наличие инструкций, хозяйственно-бытовое и культурно-бытовое обслуживание и т. д.)	4. Создавать условия для дальнейшего продвижения (возможна "двойная лестница") и подробно (детально) информировать работников о возможных перспективах их карьерного роста	4. Поддерживать стремление к контактам, неформальному общению вне рабочего времени, компенсирующим в определенной степени монотонность труда и способствующим удовлетворению потребности в общении
	5. Обеспечивать возможности для обучения и развития, которые, повышая уровень компетентности, позволили бы максимально использовать потенциал и дали надежду на повышение	5. По возможности улучшать условия труда

Трудовые ресурсы в сельском хозяйстве весьма ограничены, что же касается производительности труда, то возможности ее роста, по существу, безграничны. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач, стоящих перед государством, нет другого пути, кроме ускоренного роста производительности труда. Особенно важное значение такое положение имеет для сельского хозяйства, где весь прирост продукции обеспечивается за счет повышения производительности труда. Это ключевой вопрос развития экономики сельского хозяйства.

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЦЕПОЧКИ СОДАНИЯ НОВОСТИ МУЛЬТИМЕДИЙНЫМИ КОНВЕРГЕНТНЫМИ СМИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

Информатизация общества открывает новые возможности традиционным средствам массовой информации, которые используют Интернет для ускорения доставки своего контента.

Ускоряющийся темп жизни изменил характер потребления информации, а цифровые носители позволяют получать новости в любое время и в любом месте, используя как традиционные, так и новые медиа.

Таким образом, современный потребитель сам выбирает, как удобнее ему получать информацию. Чтобы сохранить своего потребителя и расширить свою аудиторию, СМИ сделали ставку на конвергенцию, которая коснулась традиционных и онлайн-СМИ, оперирующих в своей работе двумя взаимодополняющими и взаимопротиворечащими факторами: скоростью и качеством.

На Рисунке 1 представлена производственная цепочка, которая описывает, как большая новость может обрабатываться в мультимедийной конвергентной редакции, извлекая преимущества скорости и качества [1]. Пунктиром обозначены те стадии, на которых обязательно требуется участие читателей.

Данную производственную цепочку применяют для прессы и эфирных СМИ.



Рис. 1. Производственная цепочка создания новости прессы и эфирных СМИ

Рассмотрим особенности производственной цепочки создания контента прессой и эфирными СМИ более подробно.

1. Новость молния. Как только журналист или редактор узнаёт о каком-то событии, мультимедийная конвергентная редакция выдаёт короткое сообщение-молнию. Например, с мобильного телефона, Blackberry или через ноутбук с беспроводным доступом в Интернет.

Те, кто подписан на рассылку по электронной почте или SMS, следящие за вашим статусом на Twitter и Facebook, узнают новость мгновенно. Полноценная новость пока еще не опубликована, но редакция уже показала, что в курсе произошедшего события.

Такая практика покажет читателям, что редакция была первой, что эта новость ваша, она поможет повысить профессиональную репутацию мультимедийной конвергентной редакции.

2. Новость набросок. Такой формат ещё не годится для печати или выхода в эфир, но прекрасно подходит для блога. В поддержку только что вышедшей молнии в наброске указываются первые имена, места, детали и обозначившиеся источники.

Необходимо обновлять набросок по мере поступления новых деталей. Задача наброска – удержать на сайте тех, кто заинтересовался новостью молний. Кроме того он помогает распространить новость по блогосфере, привлекая внимание новых читателей и помогая попадать в топы поисковиков.

В идеале набросок также привлечет комментаторов и свидетелей, которые начнут добавлять свои детали, указывать на ошибки, а то и предлагать свои заголовки. Частое обновление наброска поможет редакции оставаться в топе выдачи Google News, который ранжирует материалы в сюжете по времени обновления, а не по времени публикации.

3. Статья / Выпуск. В отличие от онлайн-СМИ, лавирующих между скоростью и качеством, традиционные печатные и эфирные СМИ имеют преимущество в своей статичности и физических ограничениях самого канала.

За что их любит аудитория, это за то, что в статье из 300 слов или трехминутном репортаже они выдают полный слепок события. По сравнению с неограниченными ресурсами интернета, здесь очень важную роль играет редактор, определяющий, что пускать в эфир или ставить на полосу.

На этом этапе набросок превращается в полноценный материал, который может быть опубликован на сайте, напечатан, пущен в эфир, или всё это вместе взятое. Расписание выхода в печать или эфир определяется согласно практике мультимедийного конкретного СМИ.

4. Контекст / Подборка. Возвращаемся онлайн, здесь редакция не ограничена размером листа бумаги и временем эфира. Выдается максимум информации по теме.

Необходимо ответить на вопросы, сколько раз это происходило раньше? где посмотреть предыдущие статьи по этой теме? где найти дополнительную информацию об этом человеке или организации? куда обратиться за помощью?

Самая главная роль здесь принадлежит гиперссылкам, которые необходимо ставит на всё, что поможет читателям – на архив собственных публикаций и на другие сайты.

В печатной и эфирной версии также нужно дать контекст и обязательно указать, что на сайте издательства есть ещё больше материалов по этой теме.

5. Анализ / Оценка. После репортажа приходит время анализа. Онлайн-издание должно начать сбор самых первых комментариев блогосферы, в том числе и комментариев оставленных на собственном форуме издания.

Но особенно нужно обратить внимание на реакцию участников событий и тех, кого оно коснулось. Многие оставляют запись о своих впечатлениях в личном блоге, ну а для организации дискуссии лучше использовать подкаст. Пока идёт сбор и оценка такого сырого материала, печатные и эфирные СМИ могут использовать его для обновления своих выпусков.

6. Интерактивность. Интерактивность требует подготовки и затрат, но при этом позволяет задействовать и информировать пользователя так, как не может больше никто. Кроме того, она помогает создавать маловостребованные ресурсы согласно теории длинного хвоста, которые обеспечивают повторные визиты на сайт в долгосрочной перспективе.

Подготовка интерактивных flash-приложений занимает несколько дней, но позволит совместить гипертекст, видео, аудио, анимацию и базы данных. На форуме необходимо организовать площадку для обмена опытом или советами людей, переживших какое-то событие.

Вики могут сделать то же самое, но более эффективно. Чаты в реальном времени помогут читателям напрямую обратиться к журналистам, ньюсмейкерам, свидетелям, экспертам.

7. Удобство. Последний этап должен быть автоматическим. Пользователь должен иметь возможность настроить информацию под себя. В простейшем случае нужно дать ему возможность подписаться по электронной почте, RSS, SMS получать извещения об обновлении данной темы, новых комментариях и т.п.

Более продвинутые сервисы могут предлагать рекомендации других пользователей (типа «Прочитавшие эту статью также прочитали: ...») или продукты на основе баз данных (например, выборки информации по разным признакам и их комбинациям). Здесь завершается процесс производства, который на данном этапе объединяет метки пользователей, позволяет скачивать данные для использования за пределами сайта и т.п.

Знание особенностей производственной цепочки СМИ XXI века важно по нескольким причинам [2].

Во-первых, необходимо понимать, что различные стадии медиапроизводства не имеют большой ценности сами по себе, оторванные от производственного процесса. Содержание должно быть не только доставлено аудитории, но и востребовано ею, иначе оно теряет ценность.

Во-вторых, взаимозависимость различных стадий производства СМИ дает организациям возможность находить оптимальные возможности объединять различные стадии производства или, напротив, приобретать уже существующие успешные медиаорганизации в целях дополнения производственной цепочки.

Список литературы

1. СМИ XXI века [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.slideshare.net/uani/21-14622657>свободный. Дата обращения 22.01.2015.
2. Основы медиабизнеса: учебник под ред. Е.Л. Вартановой. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 400 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АБОНЕНТСКОЙ БАЗЫ ЦИФРОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ В РФ

Ливсон М.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

Специалисты в области передачи телевизионного контента выделяют три основные технологии: эфирную, по кабелю и спутниковую [3].

Эфирная - подразумевает передачу радиосигналов с наземных ретрансляционных центров по воздуху на групповую либо индивидуальную антенну абонента. Такая передача может быть как аналоговой, так и цифровой.

Передача по кабелю объединяет множество различных технологий, начиная от обычного аналогового сигнала и заканчивая SMART TV. Основной принцип - применение кабеля, который передаёт электрический сигнал от специализированной головной станции, ядра или вышестоящего оператора (контент-провайдера).

Спутниковое телевидение также оперирует радиосигналом, но его источником являются не наземные центры, а спутники. Спутниковый сигнал в настоящее время исключительно цифровой.

Согласно федеральной целевой программе [1] приоритетным направлением развития российского телевидения является перевод наземного эфирного телевизионного вещания с аналогового формата на цифровой.

Цифровое эфирное телевидение представляет собой технологию передачи телевизионного изображения и звука при помощи цифрового кодирования видеосигнала и сигнала звука с использованием цифровых каналов. Преимуществом цифрового телевидения, по сравнению с аналоговым, является доставка сигнала с минимальными потерями, так как изображение и звук цифрового сигнала не подвержены влиянию внешних факторов.

Помимо технических достоинств цифровое эфирное телевидение обеспечивает интерактивность (обратную связь со зрителем), которая включает социальные опросы, голосование в конкурсах, образовательные программы и многое другое.

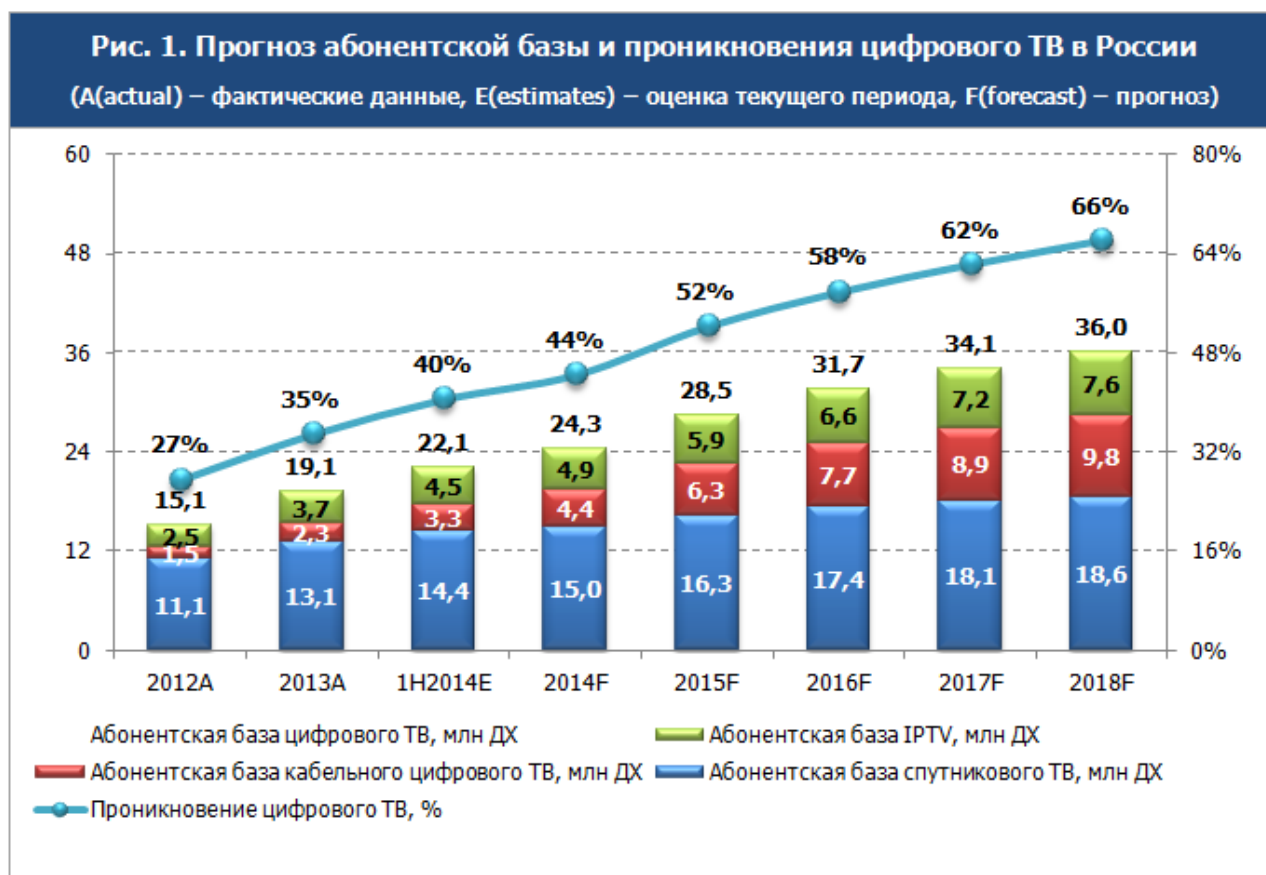
Очевидно, что за цифровым эфирным телевидением будущее. Переход на цифровое эфирное вещание идет во многих странах мира. В 2010 году цифровая эфирная трансляция началась и в России. Особенность России в ее крупнейших географических рамках. Жители многих самых отдаленных и малонаселенных уголков этих регионов, где раньше число каналов было ограничено несколькими программами, теперь смогут принимать 10 телеканалов в хорошем качестве. К концу 2015 года планируется охватить цифровым эфирным телевидением все население Российской Федерации. В настоящее время перечень бесплатных цифровых телевизионных каналов, расширился до 20.

Такой высокий темп внедрения цифрового телевидения в РФ тесно связан с необходимостью изучения вопроса о формировании абонентской базы, как важнейшей составляющей передачи телевизионного контента.

Абонентская база - это совокупность пользователей услуг связи для целей телевизионного вещания, поставщиком которых выступает оператор, предоставляющий возможность просмотра большого числа эфирных и неэфирных каналов.

По оценкам аналитиков [2], большая часть абонентской базы цифрового телевидения принадлежит спутниковым операторам. С первого полугодия 2014 года по 2018 год планируется плавное увеличение (в 1,3 раза), в то время как сегмент IP-телевидения увеличится в 1,7 раза. Наибольший рост продемонстрирует цифровое кабельное телевидение, его абонентская база к 2018 году увеличится в 3 раза.

Рост абонентской базы цифрового телевидения в России продолжится. К 2018 году количество абонентов увеличится до 36,0 млн., а проникновение услуги платного телевидения достигнет 66%. Доля абонентов цифрового телевидения в общей абонентской базе платного телевидения увеличится с 60% в первой половине 2014 года на 19 процентных пунктов до 79% к концу 2018 года. Результаты аналитических исследований динамики абонентской базы приведены на Рисунке 1 [2].



Источник: J'son & Partners Consulting

Потенциальная база цифрового эфирного телевидения составляет 22 млн. домохозяйств. Планируется, что акцент абонентов будет смещаться в пользу аналогового эфирного и социального малокабельного телевидения, т.к. потенциальную базу цифрового эфирного телевидения пополняют платежеспособные абоненты, проживающие в городах, которые будут располагать большим количеством телевизоров в доме и подключать второй и последующие телевизоры к бесплатному эфирному сигналу.

Одним из факторов, оказывающих влияние на аудиторию цифрового телевидения в России, является уровень развития рынка платного телевидения. Российский рынок платного телевидения является одним из самых крупных в мире: по итогам первого полугодия 2014 года он насчитывает 37,1 млн. домохозяйств, подключенных к технологиям кабельного, спутникового и IP-телевидения, в США, где внедрение цифрового телевидения началось намного раньше, абонентская база платного телевидения составляет 100 млн. домохозяйств при проникновении услуги на уровне 84%, а в Польше - 11,4 млн. домохозяйств, а проникновение составляет 73%.

Следует отметить, что наибольший рост абонентов цифрового телевидения происходил в сегментах спутникового телевидения и IP-телевидения.

IP-телевидение, относительно новый вид телевидения (англ. Internet Protocol Television) - технология цифрового телевидения в сетях передачи контента по протоколу IP.

Успех IP-телевидения состоит в относительной дешевизне услуги по сравнению с другими технологиями платного телевидения, а также независимостью от сетей фиксированной связи и доступностью на территории всей страны. Так, за период 2012-2014 гг. темп роста абонентской базы спутникового телевидения составил 30%. Абонентская база IP-телевидения за тот же период увеличилась в 1,7 раза.

Также среди очевидных преимуществ IP- телевидения возможность предоставления услуги «видео-по-запросу» и доступа к интерактивным сервисам. Лидерами на рынке IP-телевидения в настоящее время являются операторы «Ростелеком», «ВымпелКом» и МТС.

По данным компаний, занимающихся проектированием и продажей технологий для спутникового и эфирного телевидения [], самым сильным конкурентом для эфирного телевидения является спутниковый интернет, предоставляемый компанией «Триколор». Так, в марте 2013 года оператор имел абонентскую базу в 12,4 миллиона домохозяйств, а к началу 2014 года суммарная абонентская база перешла рубеж 14,5 миллионов домохозяйств, а это 43,5 миллионов пользователей, т.е. треть России. К 2017 году компания стремится выйти на

цифру в 20 миллионов домохозяйств. Большинство новых абонентов придут из частного сектора. Учитывая, что сельское население России в 2010 году составляло 37,5 миллионов человек, можно предположить, что к намеченному сроку большинство людей в частных домах будут смотреть Триколор. А ведь кроме Триколора существуют и другие операторы, в сумме дающие около 2 миллионов домохозяйств.

Такие прогнозы дают основание полагать, что ежегодно абонентская база эфирного телевидения в разрезе домохозяйств будет падать на несколько миллионов.

Следует отметить, что темпы роста абонентской базы кабельного телевидения существенно ниже, чем в прочих сегментах платного телевидения. В сегменте кабельного телевидения происходит активная трансформация, связанная с модернизацией сетей операторами и переходом на технологию DVB-C (стандарт цифрового телевидения по кабелю), которая позволяет предоставлять услугу цифрового телевидения с дополнительной возможностью доступа к таким сервисам, как «видео по запросу», catch-up-TV (возможность просмотра телепередач спустя некоторое время после их выхода в телевизионный эфир), и прочим.

Список литературы

1. Федеральная целевая программа «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы»
2. www.web.json.ru Прогноз развития цифрового эфирного телевидения в России 2011-2015гг.
3. www.satworld.ru

ПРОБЛЕМЫ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Загородникова Д.Ю., Дегтярева О.Г.

Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, г.Комсомольск-на-Амуре

Рассмотрим проблемы в устойчивом развитии лесозаготовительной отрасли, характерные для современных условий.

Проблемой в широком смысле считается сложный теоретический или практический вопрос, требующий анализа, разрешения. В науке проблемой считается противоречивая ситуация, отражающая противоположные позиции в толковании каких-либо явлений, объектов, процессов и требующая адекватной теории для ее разрешения.

Все проблемы можно классифицировать как типичные и уникальные [3]. Предметом нашего рассмотрения являются уникальные проблемы, поскольку для решения типовых проблем отработаны определенные алгоритмы, которые следует творчески применять при нахождении путей их решения.

В экономике классической считается проблема ограниченности ресурсов и оптимальности их выбора. Вечной является проблема эффективности производства. Проблема, которая также пока не решается – это проблема экономического роста и стабильности цен [5]. Эти общие экономические проблемы человечества, безусловно, решаются и в лесопромышленном комплексе.

В структуре промышленного производства России по объему выпускаемой продукции лесопромышленный комплекс занимает седьмое место, а по объемам экспорта – пятое. При этом наибольшую роль лесной комплекс играет в хозяйстве Европейского Севера. В многочисленных лесных районах Восточной и Западной Сибири, Дальнего Востока эта отрасль уступает фаворитам – топливной промышленности и цветной металлургии. Для металлургической отрасли можно выделить множество проблем. Наиболее значимые для современного периода считаются такие проблемы, как:

- проблема нерационального территориального размещения отраслей лесной промышленности и, как следствие – острый дефицит сырья, в результате которого появляется необходимость сокращения производства ввиду нехватки ресурсов либо увеличения экспорта лесного сырья и продукции из других стран, в частности, из Финляндии и Швеции;
- сезонный характер работы лесозаготовительных предприятий из-за климатических особенностей отдельных территорий и отставание в развитии транспортной инфраструктуры;
- крайне неэффективное использование низкокачественной древесины и отходов лесозаготовок (использование пней, ветвей и т.д.);
- наблюдается относительно низкий уровень технического оснащения лесозаготовительной промышленности в целом;

– также технический износ оборудования на лесозаготовительных предприятиях в настоящее время составляет около 60–80%, а высокие пошлинные тарифы на ввозимое оборудование, не имеющее аналогов в России, никак не способствует обновлению производственных цехов оборудованием.

Таким образом, вполне очевидно, что успешное развитие глубокой переработки древесины в стране будет сдерживаться неудовлетворительным состоянием лесозаготовительной промышленности – базовой отрасли лесоперерабатывающего комплекса.

Анализ российских и зарубежных исследований [2] показал, что для условий таежной зоны европейской части России целесообразно использование опыта разработки и реализации системы устойчивого лесопользования стран Европы (Швеции и Финляндии) и Северной Америки (таежных регионов Канады и США). Эти страны и регионы в большей или меньшей степени близки по особенностям структуры, естественной и антропогенной динамики лесного покрова, условиям эксплуатации лесных ресурсов и оптимизации лесопользования.

Вполне очевидно, что устойчивое стратегическое развитие лесопромышленного комплекса не может осуществляться без модернизации первичного звена лесной промышленности – лесозаготовки. На сегодняшний день лесозаготовительные предприятия являются одним из наиболее уязвимых звеньев при проведении реформ в лесном секторе, что требует индивидуального подхода к принимаемым решениям по реформированию.

К тому же на лесозаготовительных предприятиях пока недостаточно отработана практика хозяйствования в рыночных условиях, эти объекты не располагают четкой системой стратегического управления и развития. Поэтому такое состояние предприятий лесозаготовительной отрасли требует углубления теоретических исследований с целью разработки стратегии их устойчивого развития в условиях конкурентной среды.

Серьезной проблемой является явное отставание предприятий лесоперерабатывающего комплекса в отношении производственного менеджмента [3], что требует в первую очередь проведения переобучения руководящих кадров в отношении принимаемой миссии предприятий и стратегии управления и развития, в частности:

- обеспечения стратегии непрерывного органического роста организации;
- гибкого применения концепции слияний и приобретений;
- принятию стратегических решений по управлению изменениями в организации;
- управления формированием финансовых ресурсов нового бизнеса;
- своевременной оценке предпринимательских рисков в управлении бизнесом;
- созданию бизнеса будущего периода.

При решении экономических текущих задач руководитель должен обязательно уделять внимание трем важным критериям [6]:

- 1) Принятое решение должно сделать текущий бизнес эффективным.
- 2) Оно должно способствовать выявлению и реализации потенциала бизнеса.
- 3) Принятое решение должно быть таким, чтобы оно приводило текущий бизнес к созданию нового, способного функционировать во внешней среде будущего, отличающегося от настоящего.

Список литературы

1. Лесозаготовительная и лесопильно-деревообрабатывающая промышленность России. Аналитический отчет Discovery Research Group, 2010. – 239 с.
2. Морозова, О. Н. Формирование и развитие лесопромышленного комплекса в регионе / О.Н. Морозова. Ижевск: УдГУ, 2010. – 151 с.
3. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Современные проблемы менеджмента / Успехи современного естествознания. 2014. № 3. С. 189-191.
4. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Современные проблемы экономической науки / Успехи современного естествознания. 2014. № 3. С. 185-187.
5. Симоненко, Н.Н. Современные проблемы экономики и управления: моногр. / Н.Н.Симоненко, П.С. Протченко. – Хабаровск : ГОУВПО «ДВГУПС», 2005. – 79 с.
6. Симоненко, Н.Н. Управление бизнес-процессами в предпринимательской деятельности: учебное пособие / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко. - Комсомольск-на-Амуре : ФБГОУВПО «КнАГТУ», 2014. – 232 с.

РЫНОК НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ: АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Састова Л.Г.

ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова», г.Ижевск

Аннотация: В данной статье приведен обзор рынка нефтегазового оборудования, тенденции его развития. В настоящее время рынок машиностроения в нефтегазовой отрасли обладает достаточным потенциалом для роста, обусловленным объективными причинами. Но, к сожалению, существуют и факторы, которые данный рост задерживают.

Ключевые слова: нефтегазовое машиностроение, нефтегазовое оборудование, буровое оборудование.

Российский рынок отрасли нефтегазового машиностроения обладает большим потенциалом для стабильного роста и развития. Несмотря на увеличение добычи нефти за последние несколько лет и особенно в 2013 г. (прирост в стоимостном выражении составил 73% по сравнению с 2012 г.) [2], рынок нефтегазового машиностроения рос незначительными темпами. Но, эксперты прогнозируют развитие рынка нефтегазового машиностроения в среднесрочной перспективе с темпами прироста более 15% [2], что обусловлено объективными причинами, перечисленными ниже.

Во – первых, в России создаются новые скважины, так как резервы старых фондов постепенно истощаются, и это приводит к необходимости приобрести новое нефтегазовое оборудование.

Во – вторых, парк буровых установок, работающих на территории России, физически устарел: лишь около 30% имеют возраст менее 10 лет, остальные 50% -старше 20 лет [2], поэтому он требует немедленного замещения.

В-третьих, применение традиционных конструкций неприемлемо или малоэффективно в характерных для России природно – климатических и сложных горно – геологических условиях, что диктует необходимость применения современных специализированных буровых установок.

В отечественной продукции нефтегазового машиностроения можно выделить несколько тенденций, такие как: заметное улучшение качества некоторых видов бурового оборудования; и, как следствие, рост цен на них. Однако, именно, небольшая цена отечественной техники была и будет одним из основных факторов конкурентоспособности. Другая тенденция - это развитие фирменного сервиса в некоторых предприятиях нефтегазового машиностроения.

Согласно прогнозам, мировой рынок нефтепромыслового оборудования достигнет 127,6 млрд.долл. к 2020 году [1]. По данным исследования проведенным Grand View Research, Inc. в 2013 году буровое оборудование было лидирующим продуктом в сегменте нефтепромыслового оборудования и составило 73,7% от общей выручки рынка. К тому же буровое оборудование является наиболее быстро развивающимся продуктом, по оценкам, среднегодовой темп роста составит 4,2% с 2014 по 2020. За ним последуют и производственное оборудование, насосы и клапаны, среднегодовой темп роста составит 3% с 2014 по 2020 годы. [1]

Если разделять промышленное нефтегазовое оборудование по сегментам, то можно увидеть, что 70% от общего потребления нефтепромыслового оборудования в 2012 году приходится на буровое оборудование, поскольку оно является наиболее широко используемым для разведки и добычи энергоресурсов, залегающих на значительной глубине. Кроме того, как говорилось выше, с точки зрения роста рынка, буровое оборудование (включающее в себя полностью укомплектованные буровые установки, а также их компоненты) демонстрирует устойчивый среднегодовой темп роста, достигая 4,2%. Мировой спрос на насосы и клапаны, как ожидается, достигнет 6.93 млрд. долларов США к 2018 году. Согласно данным, ведущим потребителем нефтегазового оборудования является Северная Америка - ее доля составляет более 40% мирового спроса в 2012 году. Американский рынок нефтепромыслового оборудования был оценен в 29.05 млрд. долларов в 2012 году и, как ожидается, достигнет 36.66 млрд. к 2018 году, демонстрируя рост, в среднем на 3,9% с 2012 по 2018 год. Азиатско-Тихоокеанский регион, как ожидается, будет самым быстрорастущим рынком для нефтегазового оборудования. Он вырастет в среднем на 4,3% с 2012 по 2018 год. Рост разведки и добычи в Китае, осуществление лицензирования торгов в Индии, и введение новой политики в Индонезии являются новыми положительными факторами роста рынка в регионе. [3]

Расширение территории добычи нефти, увеличение уровня добычи и переработки, а также рост регионального потребления нефтепродуктов и повышение общемирового спроса на продукты нефтехимической промышленности – все это поднимает спрос на нефтегазовое оборудование. Разработка нетрадиционных нефтяных месторождений, создание новых способов добычи поощряют спрос на нефтегазовое оборудование как

в развитых странах, таких например, как США, а также и на развивающихся рынках, подобных странам Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки.

Однако следует обратить внимание на то, что мировая тенденция перехода к применению возобновляемых источников энергии несколько негативно влияет на развитие рынка нефтегазового оборудования. Отрицательным фактором служат и такие аспекты как: зависимость отрасли от импорта специализированных технологий и наукоемкой продукции; наличие политики двойных стандартов по отношению к российским производителям; достаточно быстрое увеличение числа китайских поставщиков нефтегазового оборудования; относительно низкое качество материалов и комплектующих российского производства. Стоит отметить, что распространено явление, когда от российских машиностроителей требуют соблюдения всех норм в полном объеме, в то время как к зарубежному оборудованию применяется «щадящий» подход. [4] Таким образом, формируются неблагоприятные условия для машиностроительных компаний России по отношению к своим зарубежным конкурентам. В России при добыче нефти и газа достаточно в большом объеме применяются зарубежное оборудование, которое далеко не соответствующего российским требованиям безопасности. Слабый контроль над использующимся оборудованием со стороны Ростехнадзора приводит к тому, что оборудование, сделанное специально для реализации положений, записанных в соответствующих правилах безопасности, остается невостребованным[4].

Серьезным препятствием для российского рынка бурового оборудования является наличие компаний-однодневок и различных посреднических структур, предлагающих контрафактную продукцию или подделки. Они часто без разрешения выступают от имени предприятий, выдавая себя за изготовителей их оборудования. Многие фирмы продают запасные части к буровым установкам от имени завода-изготовителя, нередко сопровождая их фальсифицированными документами. Буровое оборудование изготавливается или восстанавливается по украденной документации в кустарных условиях с нарушением технологий. Множество сомнительных фирм без согласования с заводами-изготовителями предлагает модернизацию имеющихся у нефтяников и газовиков буровых установок. Невозможность гарантировать их качество приводит к возникновению аварийных ситуаций. [4]

Так же стоит обратить внимание на то, что маркетинговая политика производителей нефтегазового оборудования развита плохо. Слабая и недостаточно умелая реклама является существенным недостатком компаний. Так, малое количество информации предоставлено о российских предприятиях как в отечественной рекламе, так у иностранных компаний.

Обзор рынка оборудования нефтегазового машиностроения показал, что он недостаточно заполнен и непосредственно связан с объемами добычи нефти и газа. Оценка предприятий, выпускающих оборудование для нефтегазовой отрасли показывает их потенциальную возможность, желание и успешную реализацию распространения на рынок своей продукции. Отметим, что конкурентоспособность предприятий возможна не только на внутреннем рынке, но и на мировом рынке нефтегазового оборудования.

В то же время, для того, чтобы увеличить конкурентоспособность российского нефтегазового оборудования стоит обратить внимание на модернизацию уже имеющихся производственных мощностей предприятий.

В заключение, хотелось бы отметить, что предприятия нефтегазового машиностроения зависят от политики государства в области внешней торговли, от принимаемых систем сертификации продукции, а также прямой финансовой поддержки и других факторов.

Перечисленные выше тенденции и факторы могут привести не только к трудностям в процессе международного регулирования, но и к осложнению геополитических проблем, и могут оказать значительное влияние на рынок нефтегазового оборудования.

Список литературы

1. «Global Oilfield Equipment Market By Product (Drilling Equipment, Field Production Machinery, Pumps & Valves) Expected to Reach USD 127.60 Billion by 2020: Grand View Research, Inc». // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.grandviewresearch.com>
2. «Нефтегазовое машиностроение имеет потенциал для развития» // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/articles/>.
3. «Обзор тенденций на рынке нефтегазового оборудования на текущий год» URL: <http://rgk-palur.ru/rynok-neftegazovogo-oborudovaniya-2014-god>.
4. «Рынок нефтегазового машиностроения в России: состояние, тенденции и перспективы его развития». // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.credinform.ru>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Абрядина В.В.

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

Сегодня на фоне спада сельскохозяйственного производства и одновременного роста безработицы на селе во многих регионах России, развитие сельского туризма имеет особое значение. Это в первую очередь дополнительный источник дохода для сельских жителей, отражающийся на росте их благосостояния.

В данной статье мы постараемся разобрать два основных направления, которым по нашему мнению, надо уделять особое внимание при рассмотрении вопроса об устойчивом сельском развитии. Первый вопрос касается совершенствование структуры организации специализированных туристских объектов, в первую очередь - средств размещения. Второй вопрос неразрывно связан с первым, так как стратегия управления туризмом на всех уровнях (федеральном, региональном, местном) на сегодняшний день, является наиболее недоработанной. И в особенности, на местном уровне, так как любая сфера деятельности на сельских территориях должна быть хорошо организована и спланирована, при участии органов местного самоуправления.

Отдых в сельской местности, может быть организован в рамках развития туризма сельских территорий. Это вид туризма ориентированный на рациональное и эффективное использование природных, географических, рекреационных, культурно-исторических и иных ресурсов данной сельской местности при формировании специфического туристского продукта, имеющего комплексный характер [1].

Туризм сельских территорий – отрасль региональной экономики, относящаяся к региональному агротуристскому комплексу, включающая элементы сельского хозяйства и туризма, социальную сферу села. В туризм сельских территорий входят объекты агарного, сельского туризма и туризма в сельской местности. Он включает в себя не только подсобную часть сельского хозяйства, но и предприятия чисто туристского назначения (дома отдыха, пансионаты, санатории), имея при этом функциональную направленность, как и туризм в сельской местности, охватывая значительные территории: от административного района до кластера региона [2].

Нами представлена следующая классификация туризма сельских территорий по его главным признакам: по способу организации, территориальному зонированию, сельскохозяйственной и туристской специализации (Рисунок 1).



Рис.1. Классификация туризма сельских территорий.

На наш взгляд, сложившаяся на сегодня ситуация в сельской местности способствует развитию данного вида деятельности на базе крестьянских фермерских хозяйств. С размещением туристов в жилых помещениях (комнатах, индивидуальных домах, усадьбах), которые находятся в частной собственности. Вместимость может быть от 1 человека до 10 человек и более. Это могут быть любые объекты, приспособленные для краткосрочного либо долгосрочного проживания.

Изучая зарубежный опыт, можно выделить «европейскую» модель развития сельского туризма. Она представляет форму малого семейного бизнеса, при котором организуются гостевые дома, т.е. частная усадьба с земельным участком, приспособленная для проживания туристов, при этом удобства могут быть различные, от простых до комфортабельных (Табл. 1).

Гостевой дом должен соответствовать следующим параметрам: месторасположение - преимущественно в живописном месте, по возможности рядом с водоемом; недалеко от местных достопримечательностей с хорошими подъездными путями и информационными указателями. Иметь аккуратный и ухоженный вид, с изолированными помещениями для проживания.

Таблица 1

Категории гостевых домов

Наименование	Размещение	Питание	Досуг
Сельский дом	крестьянское хозяйство: -отдельная комната	-завтрак	-баня, рыбалка, лодки, прогулки.
Коттедж	отдельный дом для гостей	-оборудованная кухня и удобства	-развлечения в свободное время
Гостиница	-отдельный гостиничный номер	-завтрак, ужин	-комплекс досуговых услуг
Усадьба	-помещение в жилом комплексе	-завтрак, обед, ужин	-конные прогулки, уход за животными

При этом важным в данном вопросе является вопрос туристской инфраструктуры, т.е. это доступность транспортного сообщения к населенным пунктам. Наличие сопутствующих служб: связи, информации,

медпункты. Оказание дополнительных услуг по организации питания (кафе, бары) и торговли (сувенирные лавки). Качество обслуживания должно быть на уровне. Туристы должны ощущать персональный подход и повышенное внимание к себе.

Одним из основополагающих факторов успешного развития туристской деятельности является гостеприимство, которое выражается в доброжелательном и дружелюбном отношении принимающей стороны к туристам и определенным категориям качества обслуживания (Табл.2).

Таблица 2

Категории качества обслуживания			
Категории	Размещение	Обустройство	Удобства
минимальные обслуживание	- в доме с хозяином, в небольшой комнате	-кровать, стул, вешалка	-вне дома, общие
стандартные обслуживание	-изолированное помещение в общем доме	-кровать, тумбочка, шкаф, стул -дворик общий	-общие в доме
хорошее качество	-просторная отдельная жилая комната	-кровать, кресло, гардероб, трюмо, стол, стулья -обустроенная прилегающая территория	-кухня, ванная, , туалет общий с отдельным входом
высокое качество	-отдельное большое жилое помещение	-оборудовано всем необходимым	-ванная, туалет, кухня

На взгляд, следует рассмотреть несколько вариантов для предоставления услуг туризма в сельской местности, в основу которых положена следующая классификация (Рисунок 2).

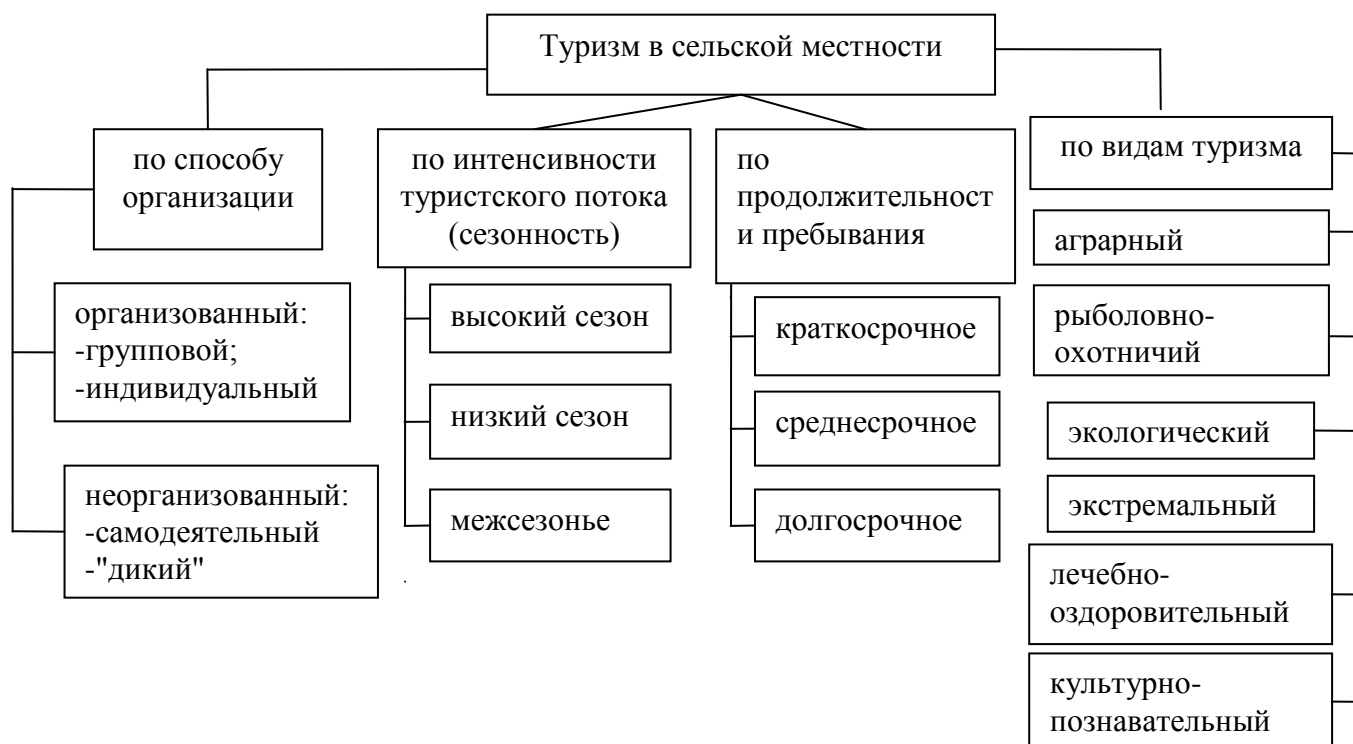


Рис.2.

По способу организации он может быть организован туристским агентством либо самостоятельно туристами. Интенсивность туристского потока влияет на ценообразования предоставляемого турпродукта. При этом целесообразно применять гибкую ценовую политику даже в высокий сезон, для большей конкурентоспособности турпродукта. Относительно продолжительности турпоездок и мотивации туристов, мы предлагаем следующие варианты.

Вариант 1. «Выходные на природе» (суббота, воскресенье). Предоставляются услуги проживания в сельском доме (завтрак включен). Стоимость 500 руб. в сутки с человека, дети до 3-х лет бесплатно.

Сопутствующие услуги предоставляются за дополнительную плату: баня, рыбалка, шашлык, пешая прогулка в целях осмотра местных достопримечательностей.

Вариант 2. «Отдых на ферме». Услуги проживания предоставляются от 7 до 14 дней в сельском доме с частичными удобствами и возможностью поучаствовать в работе на ферме. Питание в этом случае двух разовое, чай без ограничения и дегустация продуктов производимых на ферме. Стоимость одних суток с 800 рублей с человека. В этом случае хозяин дома должен организовать проживание в отдельном приспособленном жилом помещении.

Вариант 3. «Отдых на усадьбе». Размещение туристов в сельской усадьбе с максимумом для сельской инфраструктуры удобствами. Это может быть специально построенные сельские домики, рассчитанные для одной семьи. Досуг может быть более разнообразным: конные прогулки, рыбалка на специальном водоеме, демонстрация процесса по изготовлению сельхозпродукции (сыра, масла, сметаны, творога), ознакомление с местными промыслами и традициями. Осмотр достопримечательностей и возможность поучаствовать в сельхозработах (стрижка овец, уход за животными, сбор меда).

Успех любой предпринимательской деятельности заключается в правильном и грамотном продвижении, в данном случае, туристских услуг и управлении качеством их предоставления. Это означает поиск определенной потребительской ниши на рынке туристских услуг. В лучшем случае это может быть не только предоставление питания и ночлега, а обширный комплекс услуг, который может привлечь туристов. При этом конкурентоспособность каждого отдельного гостевого дома достигается уникальностью его расположения и специфическими особенностями предоставляемых услуг. Это требует определенных усилий, учитывающих особенности туристского рынка. Владельцы гостевых домов в этом плане должны находить свои индивидуальные формы привлечения отдыхающих. В этом будет проявляться успешное развитие данной деятельности.

Однако, как было сказано вначале статьи, без определенного инструмента, который в данном случае может выражаться в совершенствовании системы управления туризмом сельских территорий на местном уровне, развитие данной деятельности не будет достаточно эффективной. Нами разработаны предложения по рационализации системы управления туризмом на территориях региона, в целях совершенствования правового и управленческого аспектов в вопросах развития туризма сельских территорий.

На уровне областной администрации, в ее структуре следует создать отдел управления туризмом (региональный отдел по координации туристской деятельности), в котором учредить несколько должностей с различными функциями: по управлению сельским туризмом; по управлению культурно-познавательным туризмом; по управлению водным туризмом. В местных администрациях создать отдел по туризму (районный отдел по управлению туризмом муниципального округа), функциями которого будут являться: консультирование всех желающих, заниматься предпринимательской деятельностью в сфере туристической индустрии; помощь в кадровом вопросе, в том числе и проведения различного рода семинаров (местных и выездных) по вопросам повышения квалификации либо по переквалификации туристских кадров; формирование информационной базы данных по объектам туристской специализации; привлечение инвестиций на туристскую инфраструктуру в район; контроль за предоставлением качественных услуг. В сельских поселениях учредить должность по координации деятельности туризма на территории поселения. В 2010 году Государственная Дума РФ в третьем чтении утвердила законопроект №282158-5 "О внесении изменения в статью 26.3 Федерального закона "Об общих принципах организации законодательных (представительных) органов власти субъектов РФ" №184-ФЗ, который предусматривает отнесение туризма к вопросу совместного ведения Федеральных и региональных органов власти, в части создания благоприятных условий в развитии туризма в субъектах РФ.

Все вышеперечисленные организационные, управленческие и экономические аспекты развития данной сферы деятельности на сельских территориях позволяют: повысить благосостояние местного населения; будут стимулировать развитие сельской экономики, путем формирования малых экономических оборотов местных ресурсов; инициировать межотраслевое сотрудничество; наращивать оборот сельхозпродукции; снизить уровень безработицы в сельской местности [3]; формировать конкурентоспособный турпродукт, рационально используя рекреационные и иные ресурсы присущие данной местности.

Список литературы

1. Абряндина В.В. Туризм сельских территорий - состояние, проблемы и перспективы развития. Монография. М.: ООО "Угреская типография", 2014. с.169-179
2. Абряндина В.В., Здоров М.А. Концептуальные модели агротуристской интеграции в России //Экономика сельского хозяйства России. 2014. №10 с.

3. Абряндина В.В. Повышение занятости сельского населения в сфере агротуризма //Экономика, труд и управление в сельском хозяйстве. 2014. №3(20) с.

СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ КОМПАНИИ

Суходоев Н.Д., Иванова В.А.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород

Диверсификация бизнес-единиц в сфере оказания услуг населению – это один из ярких примеров диверсификации в сфере трансграничного межсубъектного взаимодействия, связанного с объединением бизнес-единиц на государственном, наднациональном и международном уровнях в целях усиления конкурентоспособности и создания дополнительных потенциальных возможностей сохранения бизнеса в жесткой конкурентной борьбе. Любая бизнес – сфера имеет тенденции к ограничению числа участников при стремлении к увеличению веса влияния структур, противодействующих конкуренции [1].

Главными чертами существующего рынка оказания услуг населению и бизнеса диверсифицированных компаний в целом являются структурная конкуренция цен на высшем интеграционном уровне и на уровне управления, а также высочайший уровень качества, предъявляемый к выпускаемой продукции. К продукции, предназначенной для реализации населению, а также услугам, их качеству и характеристикам предъявляются также особые требования безопасности, связанные с высокой значимостью социальной ответственности производителя конкретного вида продукции.

Эти тенденции особо ярко прослеживаются в реализации новейших бизнес стратегий, которые вынуждены применять наиболее современные представители бизнес – сообщества, реализуя намеченные долгосрочные стратегические программы, связанные с долгосрочным сохранением конкурентоспособности[2]. Одной из основных отраслевых характеристик можно назвать уровень нормы прибыли. При высоком уровне прибыльности бизнес становится привлекательным для инвесторов, в то время как при относительно низком уровне прибыльности приток инвестиций снижается.

Современная макроэкономическая ситуация, связанная с масштабным применением санкций против РФ требует пересмотра значимости для экономики России развития системных отраслевых составляющих и нового стратегического баланса между торговлей, оказанием услуг в этом новом, необходимо сбалансированном стратегическом единстве. Большое значение должно придаваться оказанию услуг в различных видах и формах. Это новое стратегическое единство должно быть также стратегически поддержано новыми инициативами со стороны государства и должно иметь ярко выраженный социальный характер, поддерживаться общественностью и социально ответственным бизнес-сообществом [5].

Экономическое развитие региона в современных условиях свидетельствует о том, что структурная перестройка и расширение полномочий региональных органов управления не принесли желаемых результатов, поэтому эффективность использования экономических ресурсов остается низкой.

Развитие стратегических подходов к способам выживания бизнеса в условиях жестокой конкуренции диктует необходимость развития систем взаимодействий в условиях глобализации [7]. Это связано с решением множества проблем, возникающих в динамично развивающихся коммерческих системах. Например, в системе реализации продукции в существующих и создаваемых интеграционных группах необходимо использовать не отдельный фактор, а всю систему разработки и реализации инновационной техники.

В будущем стратегии бизнеса могут быть связаны:

- с созданием новых типов, видов и классов продукции, в том числе особо экономичных;
- использованием программ утилизации, позволяющих оказывать поддержку производителям;
- повышением степени различных характеристик качества;
- внедрением новых видов и форм продаж, в том числе скрыто агрессивных;
- созданием факторов и стимулов, повышающих покупательскую способность;
- популяризацией эколого-социальных идей в обществе.

Эта ситуация объясняется как объективными, так и субъективными причинами: во-первых, финансовая обеспеченность и бюджетные процессы отстают от нового содержания административной работы [4]. Во-вторых, в условиях глобализации развитие систем взаимодействий между участниками рассматриваемых отношений усложняется.

В дальнейшем такая ситуация может привести к потере привлекательности пользования потребителями многими благами цивилизации. Рассмотрим представленную проблему на примере пользования автомобильной техникой. Повышение стоимости пользования автомобилями, связанное с повышением цен на нефть и нефтепродукты неизбежно приводит к потерям продаж в больших классах автомобилей. Это снижает привлекательность автомобильных марок, характеризующихся большим потреблением топлива. Рассматриваемый фактор вместе с другими системно-определяющими критериями, приводит к снижению прибыльности бизнеса.

Одним из логичных выходов из создающейся ситуации, является создание более тесных структурных связей энергодобывающего бизнеса и производства продукции в целях потребления. Повышение цен на энергоносители неизбежно приводит к снижению привлекательности покупки новой техники для большинства потенциальных покупателей. Новой концепцией продаж может быть создание условий для использования энергоносителей в условиях повышения их цен [3]. Минимизация продажных цен продукции для потребителей может быть связана в будущем с переносом части затрат в стоимость энергоносителей.

Такой подход на первый взгляд может показаться парадоксальным, так как это приведет к распределению себестоимости продукции для потребителей на стоимость энергоресурсов, но:

-во-первых, возникающие условия перенасыщения рынка и как результат-увеличение конкуренции, естественным образом приведут к вынужденному снижению себестоимости традиционных средств передвижения;

-во вторых, при увеличении цен энергоносителей доля себестоимости продукции окажется минимальной в процентном определении.

Можно предположить, что рассматриваемая сфера вынужденно будет затронута процессами интеграции и диверсификации, связанными со значительными изменениями подходов в реализации макро-экономических программ [6]. Реализация соответствующих программ, которые должны быть разработаны на основе гармонизации и реструктуризации системных направлений развития экономики Российской Федерации неизбежно должна привести к необходимой структуризации экономики с определением значительной составляющей промышленного производства при вынужденной интеграции со сферой торговли и изменением весовой значимости интенсивного развития промышленного производства.

В исследовании проводится анализ процесса интеграции промышленной составляющей со сферой торговли и оказанием услуг населению диверсифицированной компанией. Основные уровни концепций диверсификации, начиная от манипуляции с товаром и его ассортиментом до манипулирования странами может быть формализована как совокупность групповых элементов представленных на Рисунке 1.

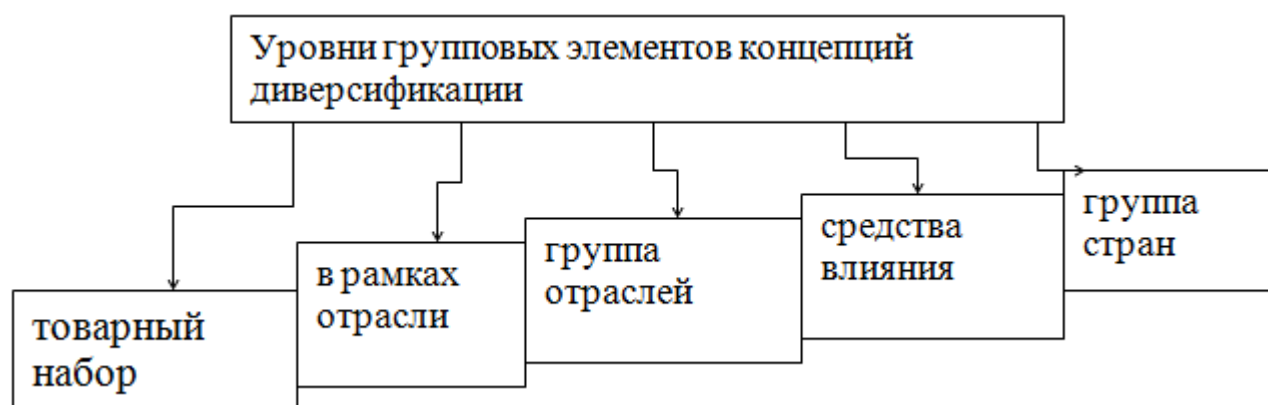


Рис.1. Основные уровни элементов концепций диверсификации.

При поэтапном достижении цели изменяется диверсификационный концептуальный уровень приоритетов роста и динамики развития бизнеса, при этом стратегии различаются по широте охвата территории.

Список литературы

1. Городнов А.Г. Организационный потенциал и реинжиниринг бизнес-процессов // Монография / А.Г. Городнов, Л.Ф. Суходоева, В. Н. Бугров. Н. Новгород, 2005.
2. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф. Риск-менеджмент в страховом предпринимательстве // Страховое дело. 2012. № 4 (231). С. 56-64.

3. Стожарова Т.В. Теоретические основы исследования эффективного инвестиционного спроса в эколого-экономической системе. // Сегодня и завтра Российской экономики. 2010. № 36. С. 74-77.
4. Суходоев Д.В. Подходы к организации стратегического управления ресурсным потенциалом региона // Российское предпринимательство. 2011. № 7. С. 108.
5. Суходоев Д.В., Суходоева Л.Ф., Стожарова Т.В., Суходоев Н.Д. Взаимодействие субъектов коммерческого интернет-пространства // Креативная экономика. 2014. № 11 (95). С. 181-188.
6. Суходоев Н.Д., Суходоев Д.В., Стожарова Т.В. Государственное регулирование субъектов в интернет-пространстве // Актуальные проблемы современной науки. 2014. № 5 (78). С. 24-26.
7. Суходоева Л.Ф. Анализ стратегии развития предприятий (организаций) // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 22. С. 42-45.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Фомченкова Л.В.

Филиал Национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске

Характерными чертами процесса глобализации экономики являются углубление интернационализации производства, капитала и фондового рынка; увеличение масштабов международной миграции рабочей силы; усиление интернационализации обмена товарами и услугами на основе углубления международного разделения труда; формирование всемирной материальной, информационной и организационно-экономической инфраструктуры, обеспечивающей осуществление международного сотрудничества. Глобализация, способствуя повышению удовлетворенности потребителя, росту эффективности организаций, вместе с тем усиливает взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, что обуславливает глобальный характер финансово-экономических кризисов и возможность политического давления со стороны стран с более развитой экономикой. Наличие глобального рынка технологий, рабочей силы, сырьевых ресурсов, финансового капитала приводит к тому, что проблема достижения эффективности и конкурентоспособности организаций приобретает совершенно иное содержание и значение.

Неподготовленность руководителей отечественных предприятий к функционированию в таких условиях может привести организацию к экономическому кризису, суть которого заключается в возникновении противоречия между факторами деловой среды и реализуемой стратегией. Преодолеть кризис можно, либо меняя внешние условия, что сопряжено с большими трудностями политического характера, и вряд ли по силам отдельно взятой организации, либо изменив поведение самой организации. Реализовать второй путь призвано антикризисное управление. Оно способно и должно предвещать или смягчать кризисы, удерживать предприятие в режиме выживания и постепенно переводить в состояние устойчивого функционирования. Для того чтобы не допустить возникновения и развития кризисного состояния, требуется устранить его причины, изменив всю линию поведения организации, т.е. пересмотреть его стратегию.

Анализ отечественных и зарубежных литературных источников показал, что вопросы формирования стратегии организации, оказавшейся в кризисе, в наибольшей степени проработаны на корпоративном уровне с точки зрения балансирования бизнес-портфеля. Вместе с тем, по мнению Б. Карлоффа, «формирование функциональных стратегий – неподнятая целина менеджмента, где скрыты огромные резервы эффективности» [5].

Существующие решения проблемы разработки функциональных стратегий, к которым относится производственная стратегия, не принимают во внимание специфику кризисного состояния организации, связанную со стадией ее развития. В связи с этим возникает необходимость получения более четкого представления о причинах, механизме развития кризисного состояния организации, а также о путях выхода из сложившейся ситуации, факторах, воздействующих на принятие стратегических решений в сфере производства и, в конечном итоге, об их экономических последствиях.

Производственная стратегия представляет собой совокупность организационных, технологических и ресурсных решений, поддерживающих реализацию конкурентной стратегии[1]. В свою очередь она определяет планирование производственных мощностей, изменение технологии, схемы запуска в производства новой продукции, степень автоматизации технологических процессов и т.п. В Табл.1 приведено описание конкурентных стратегий организации с учетом типа конкуренции, вида конкурентного рынка, а также степени глобализации

отрасли. Организация и поддержание ритмичной работы производственной системы обеспечивает организации такие конкурентные преимущества, как лидерство на основе низких издержек, гарантированное время доставки заказов, индивидуализацию изделий по требованиям заказчиков, гибкое регулирование объемов производства, расширение сервисных услуг [2]. Известные модели производственной стратегии сосредотачивают внимание на эффективном использовании потенциала, внешних возможностей и сильных сторон или ориентированы на заимствование лучших практик и внедрение микрологистических производственных систем [3].

Таблица 1

Классификация конкурентных стратегий организаций

Вид конкурентного рынка	Преобладающий тип конкуренции	Степень глобализации рынка	Описание стратегии конкуренции
Совершенная конкуренция	Ценовая конкуренция	Национальный рынок	Сосредоточение на снижении цены продажи за счет сокращения удельных издержек
Монополистическая конкуренция	Конкуренция качеством, сервисом и информацией	Глобальный рынок Национальный рынок	Сосредоточение на улучшении потребительских свойств продукции, расширении пакета услуг и повышении информированности потребителей о предлагаемых товарах
Олигополия	Ценовая конкуренция	Глобальный рынок Национальный рынок	Сосредоточение на снижении цены продажи
	Конкуренция качеством, сервисом, информацией и временем	Глобальный рынок Национальный рынок	Сосредоточение на повышении качества продукции, расширении пакета услуг и повышении информированности потребителей и сокращении времени удовлетворения потребностей
Монополия	Конкуренция ценой, качеством и сервисом	Национальный рынок	Сосредоточение на увеличении входных барьеров в отрасль

В модели жизненного цикла организации И. Адизеса [4] выделено 10 стадий, характеризующих приоритеты управления. На стадии «Младенчество» основной задачей является разработка и реализация новой технологии, поэтому ключевым элементом производственной стратегии должна быть технологическая составляющая (стратегия сосредоточения на процессе). Возникновение кризиса на данной стадии может быть вызвано тем, что предприниматель, ослепленный заманчивостью инновации, не уделяет достаточного внимания анализу рынка.

На стадии быстрого роста («Давай-давай») происходит неконтролируемый быстрый рост объемов продаж при невысоком качестве и неудовлетворительном послепродажном обслуживании за счет реализации производственного потенциала. Провоцируют многочисленные кризисные ситуации отсутствие систем, формальных структур и правил. В таких условиях для предотвращения кризиса требуется использовать производственные возможности для повышения качества бизнес-процессов и наращивать производственные мощности для успешного функционирования в будущем.

На стадии «Юность» акцент смещается на системы, структуру и правила. Производственные организации должны обеспечить внутреннюю интеграцию производства со всеми функциональными подсистемами для повышения эффективности бизнес-процессов, от которых зависит повышение полезности производимой продукции. Организации, осуществившие переход на стадию «Расцвет» должны попытаться сохранить данное положение как можно дольше за счет повышения технологической гибкости. На этапах, предшествовавших «Расцвету» («Давай-давай» и «Юность») организация накопила уже достаточный опыт эффективного осуществления бизнес-процесса производства совместно со всеми участниками системы создания стоимости. Опытные знания, как правило, являются неформализованными, следовательно, одной из основных задач на этапе «Расцвета» становится формализация и институционализация знаний и их распространение в организации. Для этого необходимо обеспечить внутреннюю интеграцию на основе построения эффективных производственных

структур и систем обучения производственного персонала. Внешнюю интеграцию (связь организации с внешней средой) обеспечивает созданная сеть партнеров и дочерних организаций. Подобная децентрализация стимулирует предпринимательство и не допускает наступления упадка.

На стадии «Закат» происходит стабилизация достигнутых результатов за счет внедрения локальных инноваций, обеспечивающих диверсификацию производства для снижения рисков. Модель производственной стратегии существенным образом не изменяется, а ключевым элементом является ресурсный потенциал. Дальнейшие стадии организационного развития («Аристократизм», «Ранний бюрократизм», «Бюрократизм» и «Смерть») связаны с обеспечением заданного уровня рентабельности производства для выживания организации. Основными задачами в сфере производства становятся минимизация издержек, соблюдение норм и стандартов. При этом не растет производственный потенциал, не изменяются технологии, не внедряются инновации, что ведет к сокращению и прекращению деятельности.

Таким образом, для предотвращения кризисных ситуаций и обеспечения долговременного эффективного функционирования организации необходимо обеспечить непрерывную реализацию организационных, технологических и продуктовых инноваций. При этом ключевым элементом производственной стратегии должны стать инновационные решения, связанные с трансформацией бизнес-модели и эффективной реализацией экономического потенциала всех участников процесса создания стоимости.

Список литературы

1. Чейз Р.Б., Эквилайн Н. Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент. М.: Вильямс, 2001. – 704 с.
2. Наймарк Ю.Ю. Логистика производственных процессов: Монография. – М.: ГУУ, 2003. – 153 с.
3. Логистика производства. Теория и практика: учебник для магистров / В.А. Волочиенко, Р.В. Серышев. М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 454 с.
4. Адизес И. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2007. – 294 с.
5. Карлофф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы. М.: Экономика, 1993. – 368 с.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В ПЕРИОД 2008-2013 ГГ.

Магазинер Я.А.

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г.Санкт-Петербург

Выступая в качестве проводников государственной политики, банки с государственным участием в Российской Федерации выполняют как традиционные банковские, так и специфические функции, вытекающие из особого статуса таких банков [3, с. 139], в состав которых входит развивающая функция. Ее экономическая сущность проявляется в виде кредитования, и как следствие, поддержки и развития группой этих банков приоритетных для государства отраслей национальной экономики. Одной из наиважнейших отраслей экономики страны выступает сельское хозяйство как базовая отрасль, которая включается в состав агропромышленного комплекса (далее - АПК), тем самым оказывая значительное влияние на все остальные отрасли АПК, но отсутствие необходимого объема различных видов источников финансирования является фактором, который ограничивает возможность развития отрасли.

Потребность действующей в современных экономических условиях государственной поддержки сельского хозяйства в виде кредитования была обусловлена причинами, главными из которых являются особенности финансово-экономических отношений, складывающихся в сельском хозяйстве, а также совокупность финансовых и нефинансовых рисков, и получила воплощение в учреждении в 2000 г. Открытого акционерного общества «Российский Сельскохозяйственный банк» (далее - ОАО «Россельхозбанк»), в рамках Федерального закона от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» и Государственных программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

первоначально на 2008-2012 гг. (далее - Госпрограмма-2012) [1], а затем на последующий период - 2013-2020 гг. (далее - Госпрограмма-2020) [2].

В соответствии с законодательством ОАО «Россельхозбанк» создан в качестве специализированного системообразующего банка, который способен решать проблемы обеспечения кредитными ресурсами АПК, и элемента, на базе которого сформирована национальная финансово-кредитная политика в сфере сельского хозяйства и АПК страны. Банк играет ключевую роль в реализации выше обозначенных государственных программ в области достижения финансовой устойчивости, а также повышения уровня рентабельности в сельском хозяйстве и АПК в качестве инструмента управления средствами.

Необходимо отметить, что ежегодно государство осуществляет докапитализацию ОАО «Россельхозбанк». Так, за период 2008-2013 гг. уставный капитал увеличился в итоге на 190 320,00 млн. руб. (Рисунок 1). Все средства, полученные от государства в уставный капитал, были направлены на кредитование основных субъектов: предприятий АПК; граждан, ведущих личное подсобное хозяйство (далее - ЛПХ); крестьянских (фермерских) хозяйств; сельскохозяйственных потребительских кооперативов; в 2013 г. - физических лиц, проживающих в сельской местности и населенных пунктах с численностью до 100 тыс. человек.

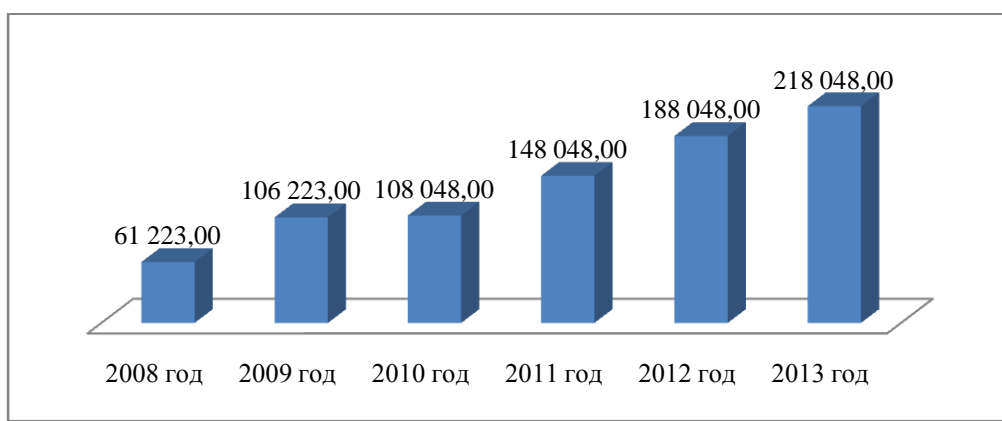


Рис.1. Динамика изменения величины уставного капитала ОАО «Россельхозбанк» за 2008-2013 гг. (в млн. руб.) (составлено автором на основе www.rshb.ru)

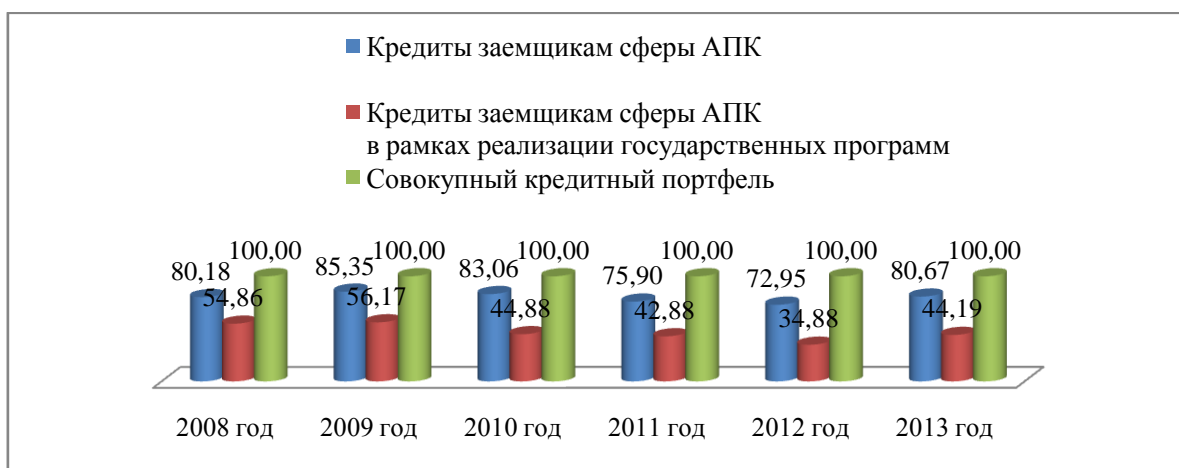


Рис.2. Динамика изменения долей кредитов заемщикам сферы АПК, в т.ч. предоставленных в рамках реализации государственных программ, в общем кредитном портфеле ОАО «Россельхозбанк» в 2008-2013 гг. (в %) (составлено автором на основе www.rshb.ru)

Проанализировав структуру кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк», было установлено, что на долю кредитов, предоставленных заемщикам сферы АПК, в общем кредитном портфеле ОАО «Россельхозбанк» в 2008-2013 гг. приходится более 70% (Рисунок 2).

При этом была выявлена тенденция ежегодного уменьшения доли кредитов заемщикам сферы АПК с 85,35% в 2009 г. до 72,95% в 2012 г. Аналогичной тенденцией характеризовалась доля кредитов, предоставленных заемщикам сферы АПК в рамках реализации Госпрограммы-2012 - с 56,17% в 2009 г. до 34,88% в 2012 г., что объясняется последствиями мирового финансового кризиса и сложными погодными условиями в стране в этот период (засуха, наводнения, пожары и т.д.), которые в итоге оказали отрицательное воздействие на производство сельскохозяйственной продукции, что явилось причиной ухудшения финансового положения основной группы заемщиков.

Однако в рамках реализации Госпрограммы-2012 ОАО «Россельхозбанк» предоставил кредитов на общую сумму в 1 722,60 млрд. руб., что позволило ему стать лидером в области кредитования сферы АПК, а в рамках реализации Госпрограммы-2020 за 2013 г. - 562,90 млрд. руб., что превышает установленный ориентир в Госпрограмме-2020, из которых на долю долгосрочных кредитов в исследуемый период приходится около 40%, соответственно, на долю краткосрочных - 60% (Рисунок 3).

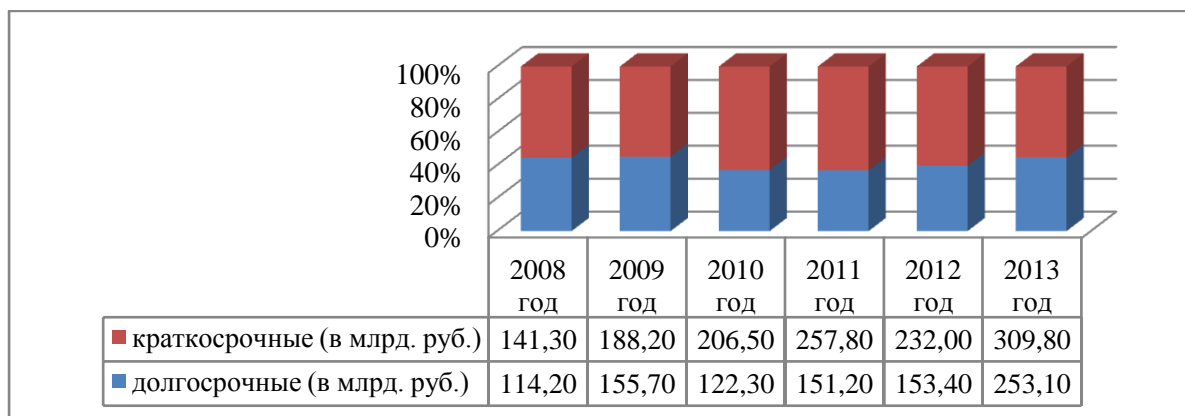


Рис.3. Объемы выдачи кредитов заемщикам сферы АПК и их доли в рамках реализации государственных программ ОАО «Россельхозбанк» по срокам в 2008-2013 гг. (в млрд. руб. и в %) (составлено автором на основе www.rshb.ru)

По итогам 2008-2012 гг. значительная доля кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк», около 85%, в рамках реализации государственных программ по субъектам кредитования было сформировано за счет удовлетворения потребности в кредитах заемщиков-предприятий АПК, наименьшая доля - за счет заемщиков-сельскохозяйственных потребительских кооперативов (Рисунок 4).

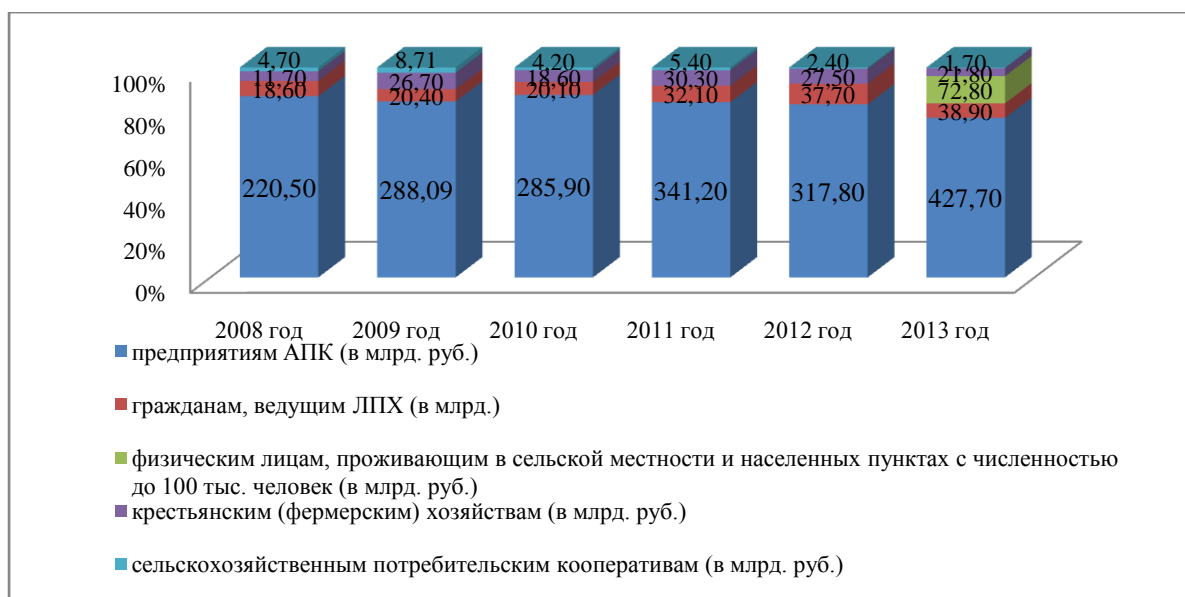


Рис.4. Структура кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк» в рамках реализации государственных программ по субъектам кредитования в 2008-2013 гг. (в млрд. руб. и в %) (составлено автором на основе www.rshb.ru)

Также отметим, что по итогам 2013 г. пропорции выдачи кредитов изменились за счет появления нового субъекта кредитования - физических лиц, проживающих в сельской местности и населенных пунктах с численностью до 100 тыс. человек, доля которого составила - 12,93%.

Таким образом, главные результаты проведенного нами анализа заключаются в следующем:

1) определено, что ОАО «Россельхозбанк» является специализированным системообразующим банком со 100%-ным участием государства в уставном капитале, на основе которого сформирована национальная финансово-кредитная политика в сфере сельского хозяйства и АПК Российской Федерации;

2) выявлена ключевая роль ОАО «Россельхозбанк» в реализации Государственных программ в области развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2007 № 446 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».
2. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы».
3. Магазинер Я.А. Банки с государственным участием в современной банковской системе Российской Федерации // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2014. - №4 (199). - С. 138-147. - 0,65 п.л.
4. www.rshb.ru - официальный сайт ОАО «Россельхозбанк».

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Готина Е.Б., Павлов Р.В.

Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, г.Комсомольск-на-Амуре

Инвестиционный климат — это совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска [Б.А. Райзберг, 1999].

На сегодняшний день многие экономисты сходятся во мнении, что инвестиционного климата в России ухудшается. На данный факт влияет ряд факторов, основным из которых являются санкции западных стран в отношении России, поддержавших инициативу США, и пересмотр международных рейтингов. Пока нельзя однозначно утверждать, что введенные западом санкции, а так же ответные санкции России окажут только негативное влияние, хотя уже наглядно видно, что именно это происходит в банковском секторе, так как санкции в отношении финансовых организаций привели к росту рисков инвестирования.

Положительным моментом здесь может являться активизация мероприятий по поддержанию отечественного производства в необходимых отраслях[6]. В этом направлении государство предпринимает существенные шаги.

В сложившейся обстановке улучшение складывающегося положения в отношении инвестиционного климата в Российской Федерации может осуществляться несколькими способами.

В первую очередь, это создание территорий опережающего развития или особых экономических зон, что может стать положительным фактом и, в свою очередь, действенным инструментом для привлечений инвестиций в Россию. На указанных территориях ведется работа по снижению административных барьеров ведения бизнеса. Создание таких зон позволит апробировать ряд механизмов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны, которые позднее можно будет использовать в масштабе всей России.

Такой территорией опережающего развития в ближайшее время должен стать Крым. С начала мая 2014 года Государственный совет Крыма установил новые ставки налога на добавленную стоимость в размере 4 % для обычных товаров и 2 % — для социально значимых товаров, включая продукты питания, детские вещи и медикаменты, при этом по России данная ставка налога составляет 18%. Кроме того, местные власти приняли на себя все задолженности налогоплательщиков. Данное решение также принято с целью привлечения дополнительных инвестиций. По нашему мнению, имеется вероятность того, что создание таких зон существенно не повлияет на привлечение иностранных инвестиций, однако оно способно привести к перераспределению внутренних инвестиций из других регионов в эти регионы.

Среди мер, направленных на сохранение сложившегося инвестиционного климата в стране (до введения санкций), следует отметить следующие:

1. Считаем, что для снижения сырьевой ориентации отечественной экономики следует изменить потребительское отношение к ресурсному потенциалу страны, направить инвестиции в обрабатывающий сектор и высокотехнологичные отрасли, а также увеличить долю готовой продукции.

2. Следует использовать выгодное географическое положение страны, что поможет России воспользоваться увеличением международного спроса на продукты питания, воду и землю, а также последующим ростом цен на них на международном рынке.

3. Требуется модернизация финансовой системы РФ, то есть переход от сырьевой, спекулятивной модели, к качественно новой финансовой системе, которая активно содействует экономическому росту; стимулирует модернизацию российской экономики и усиление в ней инновационной составляющей.

4. Для построения инновационной экономики России необходимо усилить политику по введению в систему образования инновационные методы, элементы бизнес-образования [5].

5. Требуется усиление финансирования и развития необходимой инфраструктуры. В этом направлении, в частности, требуется реализация в полном объеме средств, выделенных на инфраструктуру в связи с предстоящими событиями (чемпионат мира по футболу 2018 г.). В этом направлении также важно привлечение частного капитала к строительству, эксплуатации и финансированию инфраструктурных объектов [1].

6. Для усиления направлений борьбы с коррупцией необходимо неформально и эффективно выполнять планы, разработанные и принятые Правительством РФ [3].

7. Положительный эффект следует ожидать и от снижения административных барьеров, применения разнообразных форм стимулирования предпринимательской активности и упрощения ведения бизнеса [4].

Список литературы

1. Исследование инвестиционной привлекательности России 2013 год: формируя будущее России [Электронный ресурс] // Формируя будущее России. 2013. - URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/\\$FILE/Ras2013-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/$FILE/Ras2013-rus.pdf) (дата обращения 12.12.2014).
2. Исследование INSEAD: глобальный индекс инноваций 2013 года [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051> (дата обращения 13.12.2014).
3. Осипов, С.Л. Долгосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / С.Л. Осипов, Н.Н. Симоненко, Р.В. Павлов. – Хабаровск, ДВАГС, 2010.
4. Симоненко Н.Н. Инвестиционная стратегия: учебное пособие / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко, Т.В. Возбранная. – Комсомольск-на-Амуре, ГОУВПО «КНАГТУ», 2011.
5. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Инновационный потенциал организации (фирмы) / Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 5-2. С. 130-133.
6. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Функционирование механизма регулирования предпринимательских рисков / Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 5-2. С. 147-149.
7. TheHeritageFoundation: Рейтинг экономической свободы стран мира 2013 года. [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/01/10/5277>. - Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ

Фирцева С.В.

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный архитектурно-строительный университет», г.Тюмень

Ключевые слова: рейтинг, ипотечный банк, ипотека.

Положительной тенденцией последних лет является появление и постепенное развитие схем приобретения жилья с использованием ипотечного жилищного кредитования.

Ипотека в городе Тюмень – это хорошая возможность решить жилищные проблемы. За последние годы появилось множество банков, ипотечных брокеров, которые предлагают свои услуги в области ипотечного кредитования.

В г.Тюмени имеется 20 ипотечных банков (на 1.06.2014 г.), которые предлагают заемщикам 184 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит, как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости [2].

Ставки по ипотеке в г. Тюмени находятся в диапазоне 7,9 % – 20,00 % годовых по рублевым кредитам и 7% – 14,10% годовых по валютным кредитам (на 1.06.2014 г.), минимальный первоначальный взнос по ипотеке составляет 0 %, срок ипотечного кредитования может достигать 50 лет.

Очень часто перед заемщиком стоит вопрос: «Как выбрать банк, и какой ипотечной программой воспользоваться?». Для выбора ипотечной программы в банке нами определены основные критерии отбора: условия кредита, требования к заемщику, созаемщики и поручители, условия погашения кредита. Далее представлены три компромиссные схемы для решения проблемы.

Схема 1 «Количество побед критериев».

$$F_1^\kappa = \sum_{j=1}^m P_{ij} \rightarrow \max; \quad (1)$$

где $i = \overline{1, n}$ - номера критериев;

$j = \overline{1, m}$ - виды ипотечных программ;

P_{ij} - победа или проигрыш критерия, в случае победы, присваивается 1, в случае не победы - 0.

Схема 2 «Взвешивание побед».

Каждому критерию присваиваем важность (λ_i). Область ограничения для коэффициента важности выглядит следующим образом:

$$S_\lambda \begin{cases} \sum_{i=1}^n \lambda_i = 1, \\ \lambda_i \geq 0, \end{cases} \quad (2)$$

$$F_2^\kappa = \sum_{j=1}^m a_{ij} \times \lambda_i \rightarrow \max. \quad (3)$$

где a_{ij} - значение критерия:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если показатель победил,} \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases} \quad (4)$$

Схема 3. «Нормализация критериев».

Для сопоставимости критериев, приведем их к безразмерным величинам, т. е. к коэффициентам. Расчет коэффициентов осуществляется по формулам [1]:

$$\sigma(v) = \begin{cases} \frac{F_i(B)}{F_i^0}, & \text{если } j \in M_1; \\ \frac{F_i^0}{F_i(B)}, & \text{если } j \in M_2, \end{cases} \quad (5)$$

где $F_j(B)$ - текущее значение i – 20 критерия;

F_i^0 - идеальное (максимальное или минимальное) значение i – 20 критерия;

M_1 - множество критериев, которые стремятся к максимуму;

M_2 - множество критериев, которые стремятся к минимуму.

$$F_3^\kappa = \sum_{j=1}^m \sigma_{ij} \rightarrow \min. \quad (6)$$

Расчет возможен по следующей формуле, где учитывается важность каждого критерия.

$$F_4^\kappa = \sum_{j=1}^m \sigma_{ij} \times \lambda_j \rightarrow \min. \quad (7)$$

Данные схемы позволят выбрать оптимальную ипотечную программу в том или ином банке.

Предположим, требуется выбрать банк (программу в банке) для приобретения однокомнатной квартиры, имеется 20% первоначального взноса, кредит на 20 лет.

В Табл.1 представлена характеристика трех программ из банков: Сбербанк, ВТБ - 24, Ханты-Мансийский банк (отбор осуществлялся произвольно, количество банков и критериев может быть увеличено или уменьшено).

Таблица 1

Характеристики ипотечных программ (на 1.06.2014 г.)

Критерий	Сбербанк «Ипотечный кредит на приобретение готового или строящегося жилья»	ВТБ – 24 «Квартира на первичном рынке»	Х-М банк «Новостройка»
1	2	3	4
1.Условия кредита			
1.1.Валюта кредита	Руб.	Руб.	Руб.
1.2.Ставка кредита, %	От 12,00	От 12,15	От 10,00
1.3.Обеспечение кредита	Приобретаемая квартира		
1.4.Срок кредита, лет	30	50	30
1.5.Размер кредита, тыс. руб.	От 300	От 300	От 300
1.6.Первоначальный взнос, %	15	10	20
1.7.Подтверждение дохода	Справка	Справка	Справка
1.8.Срок рассмотрения заявки	До 10 дней	До 4 дня	До 3 дней
2. Требования к заемщику			
2.1.Возраст заемщика, лет	21-75	21-75	21-65
2.2.Гражданство РФ	Требуется	Не требуется	Требуется
2.3.Регистрация по месту получения кредита	Требуется	Не требуется	Не требуется
2.4.Общий трудовой стаж	От 1 года	От 1 года	Не требуется
2.5.Трудовой стаж на последнем месте работы	от 6 мес.	4 мес.	От 6 мес.
3.Созаемщики и поручители			
3.1.Наличие поручителей	Не требуется	Не требуется	Не требуется
3.2.Привлечение созаемщиков	Возможно	Возможно	Возможно
4. Условия погашения кредита			
4.1.Платежи	Аннуитетные	Аннуитетные	Аннуитетные, дифференцированные
4.2. Досрочное погашение без санкций	После 4 мес.	В любое время	В любое время
4.3. Минимальная сумма досрочного платежа	15000 руб	Без ограничений	Без ограничений
4.4.Расходы по кредиту:	-	-	-
- рассмотрение кредитной заявки;	бесплатно	бесплатно	бесплатно
- проверка документов и объекта ипотеки	бесплатно	бесплатно	бесплатно
- оценка объекта	бесплатно	бесплатно	бесплатно
- комиссия за выдачу	бесплатно	бесплатно	бесплатно

кредита			
- открытие ссудного счета	бесплатно	бесплатно	бесплатно
- получение кредитных средств наличными и ведение ссудного счета	бесплатно	бесплатно	бесплатно
- оформление документов по ипотеке	бесплатно	бесплатно	3000 руб.
- плата за досрочное погашение кредита	бесплатно	бесплатно	бесплатно
- санкции за просрочку погашения	0,5%	0,1%	0,1%
- комиссия за перечисление платежей в счет погашения кредита	бесплатно	бесплатно	бесплатно

В Табл.1 выбираем оптимальные условия (выделено жирным шрифтом), т. е. определяем «победу» банка (ипотечной программы) по всем перечисленным критериям. Далее осуществим расчет по формуле 1. Результаты занесены в Табл.2. Обозначения: 0 – не победа показателя (критерия), 1 – победа показателя (критерия).

Таблица 2

Определение «победы» критериев

Критерий	Сбербанк «Ипотечный кредит на приобретение готового или строящегося жилья»	ВТБ-24 «Квартира на первичном рынке»	Х-М Банк «Новостройка»
1. Условия кредита	-	-	-
1.1.Валюта кредита	1	1	1
1.2.Ставка кредита, %	0	0	1
1.3.Обеспечение кредита	-		
1.4.Срок кредита, лет	0	1	0
1.5.Размер кредита	1	1	1
1.6.Первоначальный взнос, %	0	1	0
1.7.Подтверждение дохода	1	1	1
1.8.Срок рассмотрения заявки	0	0	1
2. Требования к заемщику	-	-	-
2.1.Возраст заемщика, лет	1	1	0
2.2.Гражданство РФ	0	1	0
2.3.Регистрация по месту получения кредита	0	1	1
2.4.Общий трудовой стаж	0	0	1
2.5.Трудовой стаж на последнем месте работы	0	1	0
3. Созаемщики и поручители			
3.1.Наличие поручителей	1	1	1
3.2.Привлечение созаемщиков	1	1	1
4. Условия погашения кредита	-	-	-
4.1.Платежи	0	0	1
4.2.Досрочное погашение без санкций	0	1	1
4.3.Минимальная сумма досрочного платежа	0	1	1
4.4.Расходы по кредиту:	-	-	-
- рассмотрение кредитной заявки;	1	1	1
- проверка документов и объекта ипотеки	1	1	1

- оценка объекта	1	1	1
- комиссия за выдачу кредита	1	1	1
- открытие ссудного счета	1	1	1
- получение кредитных средств наличными и ведение ссудного счета	1	1	1
- оформление документов по ипотеке	1	1	0
- плата за досрочное погашение кредита	1	1	1
- санкции за просрочку погашения	0	1	1
- комиссия за перечисление платежей в счет погашения кредита	1	1	1
$F_1^k = \sum_{j=1}^m P_{ij} \rightarrow \max;$	15	23	21

Из Табл.2 видно, что лидирует ВТБ - 24 (программа «Квартира на первичном рынке»). Х-М Банк незначительно отстает от лидера. Для того чтобы принять окончательное решение осуществим выбор ипотечной программы по формуле 3.

В Табл.3 оставлены только те критерии, по которым имеются различия между характеристиками ипотечных программ. Коэффициент важности определили экспертным методом.

Таблица 3

Расчет по схеме «взвешивание победы»

Критерий	Сбербанк «Ипотечный кредит на приобретение готового или строящегося жилья»	ВТБ24 «Квартира на первичном рынке»	Х-М банк «Новостройка»	λ_j
1.Ставка кредита, %	0	0	1	0,3
2. Срок кредита, лет	0	1	0	0,1
3. Первоначальный взнос, %	0	1	0	0,1
4. Срок рассмотрения заявки	0	0	1	0
5. Возраст заемщика, лет	1	1	0	0
6. Гражданство РФ	0	1	0	0
7. Регистрация по месту получения кредита	0	1	1	0
8. Общий трудовой стаж	0	0	1	0,05
9.Трудовой стаж на последнем месте работы	0	1	0	0,05
10. Платежи	0	0	1	0,2
11.Досрочное погашение без санкций	0	1	1	0,05
12.Минимальная сумма досрочного платежа	0	1	1	0,05
13. Оформление документов по ипотеке	1	1	0	0,05
14. Санкции за просрочку погашения	0	1	1	0,05
Сумма побед (сх.1)	2	10	8	1
$F_2^k = \sum_{j=1}^m a_{ij} \times \lambda_j \rightarrow \max.$	0,05	0,45	0,7	-

Из Табл.3 видно, что с учетом важности критериев, программа «Новостройка» в Ханты-Мансийском банке является оптимальной для приобретения квартиры на первичном рынке.

Список литературы

1. Васильев В. Д. Оптимизационный подход к выбору инвестиционных стратегий и проектов в строительстве объектов региона. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 287 с.
2. IPOhelp. Ипотека шаг за шагом. [Электронный ресурс]// [http:// www.ipohelp.ru](http://www.ipohelp.ru).

ВЫБОР ПРИНЦИПА РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РФ

Раевская С.В.

Московский Государственный университет приборостроения и информатики, г.Москва

Финансовый рынок является на сегодняшний день одним из самых динамично развивающихся секторов экономики. Он участвует в перераспределении капитала между различными отраслями экономики, кредиторами и заемщиками; кроме того, финансовый рынок влияет на объем и структуру производства, освобождает от убыточных, нерентабельных предприятий, способствует рациональному развитию и оздоровлению экономики страны в целом. Однако, для динамичного развития данного сегмента экономики необходимо активное вмешательство государства, так как именно его законотворческая деятельность определяет "правила игры" участников финансового рынка (упорядочивание отношений участников, их регламентации - создание свода правил и законов, которых они должны придерживаться) обеспечивает стабильность развития что, в свою очередь, способствует развитию здоровой конкуренции, демополизации рынка, как следствие - получению выгод, а так же установлению благоприятного климата и почвы для развития всего финансового рынка.

Во всех развитых странах рынки, в том числе и финансовые, неизбежно подвергаются регулированию. Формы и степени регулирования любого рынка различны во всех странах мира, это обусловлено различием государственного строя той или иной страны, общего уровня ее экономического развития и т.д. Необходимо заметить, что главными целями регулирования финансовых рынков выступают:

- 1) Диагностика недостатков в той или иной области финансового рынка для последующей работы над их устранением;
- 2) Поддержка эффективных и упорядоченных сегментов рынка;
- 3) Защита потребителей финансовых рынков и услуг;
- 4) Стабилизация финансовой системы и поддержка доверия и уверенности в её стабильности;
- 5) Привлечение инвестиций и капитала на финансовые рынки;
- 6) Обеспечение стабильности развития финансового рынка с учетом интересов всех субъектов финансовых рынков,
- 7) Контроль за соблюдением правил и законов отношений между участниками финансовых рынков;

Однако неизбежно возникает вопрос - каким образом устроить организационную структуру финансового рынка для того, чтобы была максимальная экономическая отдача (выгода) его функционирования? Какую организационную модель заложить в основе управления финансовым рынком в государстве?

Рассмотрим различные модели устройства органов финансового регулирования.

Общеизвестно, что до середины 1990-х гг. в многих странах государственное управление на финансовом рынке осуществлялось через центральный банк, министерство финансов, казначейство и различные специализированные агентства и саморегулирующиеся организации.

Однако менялись реалии, экономическая ситуация в мире, и в силу определенных социально-экономических и политических причин постепенно многие страны начали ощущать потребность в централизации режима. Известно, что Норвегия стала первой страной, перешедшей на принцип единого регулятора. Можно отметить, что на смену общепринятой в мире организационной модели со множеством разных регулирующих органов входит модель с единым консолидированным регулятором, так называемым конгломератом, а так же модель «двух вершин», их разновидности («гибридные» модели).

Будет интересно рассмотреть основные характеристики, преимущества и недостатки указанных новых моделей.

Модель единого регулятора обладает рядом преимуществ по сравнению с моделью, где надзор осуществляют различные органы. Среди них мы можем отметить:

- Сокращение числа органов регулирования снижает необходимость в координации усилий и обмене информации между ними, что упрощает работу регулятора и делает ее более прозрачной, согласованной;

- Введение единого регулятора и применение им единых норм и правил уравнивает правила игры для всех участников финансового рынка;

- Переход к системе единого конгломерата позволяет сократить издержки на содержание управленческого аппарата, что является неоспоримым преимуществом;

Как и у любого управленческого механизма, у данной модели есть свои слабые места. К возможным недостаткам модели единого регулятора можно отнести:

- Внедрение единого регулятора часто происходит без учета целей макропруденциального регулирования. Как следствие, макрорегулирование и пруденциальный надзор над отдельными секторами осуществляются различными органами, ни один из которых не несет полной ответственности за успешность их сотрудничества в этой области, кроме того, часто отсутствует согласованность в их действиях;

- Создание нового работоспособного органа финансового регулирования, полная перестройка прежней традиционной системы регулирования, представляет собой сложный и длительный процесс. Очень сложно сохранить и передать наработанный опыт при ликвидации многочисленных разрозненных регуляторов.

Поскольку система единого регулятора- конгломерата, не лишена недостатков, некоторые страны предпочли альтернативную модель, сохраняющую ряд преимуществ интегрированного подхода, но пытающуюся преодолеть его отдельные слабые стороны. Так появилась организационная модель "двух вершин". Как следует из названия, в данной модели выделяются два основных регулирующих органа:

- Регулятор системного риска занимается пруденциальным регулированием всех системно значимых финансовых институтов и платежно- расчетных систем. Обычно в качестве данного регулятора выступает ЦБ;

- Регулятор деятельности на финансовом рынке осуществляет контроль над всеми видами финансовых услуг (банковскими, страховыми, инвестиционными) на оптовых и на розничных рынках.

Преимуществами использования модели «двух вершин» являются:

- Работа каждый регулирующего органа концентрируется на единой цели, что повышает эффективность принимаемых решений;

- Повышается оперативность реагирования регулирующих органов, что особенно важно в кризисные периоды;

К слабым сторонам системы «двух вершин» можно отнести:

- Функции по контролю и надзору за финансовыми институтами разделены двумя регуляторами, поэтому в отдельных случаях может возникать конфликт интересов и необходимость органов в координации действий.

Необходимо заметить, что выбор наиболее оптимальной организационной структуры органов управления зависит от особенностей каждой страны. Однако необходимо обращать внимание на определенные факторы, такие как уровень развития финансовой системы страны и прогнозные показатели ее развития; распределение финансовых активов по банковской, страховой, инвестиционной деятельности; распространенность крупных финансовых структур, конгломератов; клиентский контингент крупных финансовых организаций (различные слои населения, крупные компании, компании мелкого и среднего бизнеса, финансовые компании отечественного или иностранного характера и т.д.

Различное сочетание вышеупомянутых и других факторов приводит к появлению многочисленных разновидностей гибридных моделей регулирования финансовых рынков.

Очень интересно был бы рассмотреть регулирование такого сектора экономики как финансовые рынки в странах зарубежья, которые обладают богатым опытом в данной сфере. Необходимо заметить, что финансовые рынки стран с развитой экономикой - это сложившаяся и целостная система, однако, несмотря на свою стабильность, сегодня она претерпевает изменения технического свойства, применяются новые концепции. Общим для многих национальных финансовых рынков стали процессы создания унифицированных правовых и регулятивных систем, юридических институтов (к примеру, Евросоюз). Однако многие страны с динамично развивающимися финансовыми рынками выбирают иной путь - сближение принципов регулирования финансовых рынков с подходами, присущими англо-американской системе.

Регулирование финансового рынка США.

Наиболее известными американскими регуляторами, имеющих высокую репутацию в мире и доверие инвесторов в первую очередь являются:

- NFA - National Futures Association (Национальная Фьючерсная Ассоциация) – независимая организация, которая контролирует американский фьючерсный рынок. На сегодняшний день Ассоциация является одним из ведущих финансовых регуляторов в мире;

- CFTC - Commodity Futures Trading Committee(Комиссия по Торговле Товарными Фьючерсами) – независимое федеральное агентство, в задачи которого входят защита прав инвесторов и борьба с неправомерными действиями на финансовых рынках;

- SEC - The United States Securities and Exchange Commission (Комиссия по ценным бумагам и биржам США) - государственное учреждение, в полномочия которого входит контроль над деятельностью на рынке ценных бумаг, используя эффективные механизмы защиты инвесторов а так же обеспечивая прозрачность ценообразования на рынках и, что самое главное, их стабильную работу.

Национальное законодательство по регулированию финансового рынка стран -членов ЕС.

Рассмотрев общую организацию регулирования финансовых рынков в ЕС, обратимся к более детальному анализу данной сферы в наиболее развитых экономик стран - членов ЕС. Модели финансового рынка, которые сегодня функционируют в передовых странах - членах ЕС, заслуживают отдельного внимания и рассматриваются как самостоятельные и полноценные системы организации работы финансовых рынков. В качестве примера рассмотрим Францию и Великобританию.

Главным национальным регулятором финансовых рынков во Франции является AMF (Autorit   des march  s financiers), учрежденное в 2003 году Законом о финансовой безопасности. Он осуществляет надзор за рынком финансовых услуг, ценных бумаг, а так же биржами и раскрытием корпоративной информации. Необходимо заметить, что компетенция AMF не распространяется на банковский и страховой секторы. AMF отвечает за сохранность инвестиций в финансовые инструменты и все виды сбережений и инвестиционных инструментов, а также за контроль над финансовыми рынками. Сфера компетенции AMF распространяется на финансовую деятельность компаний и раскрытие информации контролируемыми компаниями, на инвестиционные фонды открытого и закрытого типа, структурированные фонды, а также на рынок и его инфраструктуру. Последняя функция AMF предусматривает контроль деятельности рыночных операторов, таких как биржи, систем взаиморасчетов и центральных депозитариев ценных бумаг. Кроме того, немаловажно отметить, что AMF ведет контроль деятельности поставщиков финансовых услуг – инвестиционных фирм, управляющих компаний а так же консультантов по инвестициям. Эксперты отмечают, что система управления финансовыми рынками Франции, а также ее нормативная база в общем гармонизирована с европейским правом, однако некоторые секторы финансового рынка требуют дальнейшей работы по адаптации к общеевропейским стандартам (к примеру стандарты аудита, раскрытия информации и т. п.).

Кроме того, в Европе, одним из наиболее серьезных и мощных регуляторов работы финансовых рынков считается управление по финансовому регулированию и надзору в Великобритании - FCA – Financial Conduct Authority (Служба финансовой деятельности, которая была создана на замену ранее функционировавшему FSA – Financial Services Authority (Управлению по финансовому регулированию и надзору). Это государство традиционно считалось страной с устойчивой финансовой структурой. Британское Правительство создало совершенно независимый орган, занимающийся регулированием всей индустрии финансового рынка Британского Королевства. На сегодняшний день FSA успешно занимается законодотворчеством, касающимся финансовой деятельности, биржевой торговли, оборота активов на международных рынках. В компетенцию FSA так же входит поддержка участников рынка со стороны британской финансовой системы, обеспечение защиты участников финансового рынка от разного рода махинаций и недобросовестных действий в отношении друг друга, а так же защита прав потребителей и обеспечение финансовой безопасности Великобритании. Кроме того, среди основных функций FSA важно отметить регулирование деятельности участников финансового рынка, обеспечение юридической защиты прав пользователей финансовых услуг, а так же осуществление регулярного аудита поднадзорных компаний и обеспечение защиты государственной финансовой системы от рисков.

Регулирование финансового рынка РФ.

Финансовый рынок России в настоящее время развивается высокими темпами. Несмотря на относительно «юный» возраст, российский рынок успел пережить множество взлетов и падений. Свое формирование в РФ рынок начал на рубеже 90- х годов. На протяжении всех предыдущих лет в стране функционировала модель "Двух вершин" - Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) осуществляла контроль финансового рынка, а ЦБ РФ - коммерческих банков. Исторически регулирование финансового рынка РФ происходило в несколько этапов:

Таблица 1

Этапы	Особенности регулирования
1991 – 1995 гг.	Регулирование финансового рынка является процессом, производным от приватизации, осуществляется Госкомимуществом и Минфином РФ
1995 – 2000 гг.	Регулирование значительной части финансового рынка руками ФКЦБ при активном участии саморегулируемых организаций
2000 – 2004 гг.	Наращение проблем регулирования, связанных с дроблением объекта регулирования, его развитием

2004 г. – настоящее время	Начало активной работы над системой регулирования финансового рынка. Создание предпосылок для формирования мегарегулятора.
---------------------------	---

На сегодняшний день регулирование финансового рынка сводится к формированию единого мегарегулятора, основой которого в РФ станет Банк России. Легитимация данного решения состоялась в конце июля 2013г. Таким образом, с этой даты в России начал функционировать мегарегулятор финансового рынка в лице Банка России.

Рассматривая Банк России в новом статусе, прежде всего необходимо отметить, что в связи с наделением его новыми полномочиями были расширены цели его деятельности. Ранее установленные цели (защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы РФ; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы) были дополнены двумя новыми: развитие российского финансового рынка и обеспечение его стабильности. Для того чтобы Банк России мог на деле выполнять функции мегарегулятора финансового рынка, он был наделен рядом новых полномочий, которые ранее реализовывала ФСФР России. К нему перешли полномочия ФСФР России по нормативно-правовому регулированию финансового рынка (без наделения правом представлять в Правительство РФ проекты федеральных законов и проекты нормативных правовых актов Президента РФ и Правительства РФ).

Кроме того, Банк России начал осуществление контрольных и надзорных полномочий в отношении эмитентов при осуществлении ими деятельности на финансовых рынках, а также в сфере корпоративных отношений в акционерных обществах.

В составе ЦБ создан действующий на постоянной основе новый орган, осуществляющий регулирующие, контрольные и надзорные функции в сфере финансового рынка – Комитет финансового надзора (аналог комитета банковского надзора). Кроме того, одним из самых важных преобразований является создание специального подразделения – службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР). Именно СБРФР будет непосредственно обеспечивать исполнение Банком России функций по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, в ее задачи входит: участие в развитии финансового рынка, его инфраструктуры; обеспечение его стабильности, проведение анализа перспектив финансового рынка, формирование конкурентной среды на нем; надзор за некредитными финансовыми организациями, предотвращение махинаций на рынке ит.д.

Как предполагает управление ЦБ, данное решение позволит Банку России как единому регулятору обеспечить выполнение задач качественного повышения уровня развития финансового рынка и надзора за ним. Особое внимание будет уделено повышению доверия потребителей финансовых услуг, а также переходу на безбумажные технологии, что является, безусловно, одним из самых современных подходов в развитии финансового рынка.

Как отмечают многие эксперты, мнения по поводу вопроса, нужен ли России мегарегулятор сильно разнятся. Среди преимуществ реализованной системы можно отметить следующие:

- Создание мегарегулятора на базе ЦБ значит, что данная организация будет обладать высокой степенью независимости от органов власти и самих объектов регулирования;
- Деятельность мегарегулятора легче анализировать, нежели работу разрозненных организаций по управлению финансовым рынком страны;
- Централизация ответственности позволит избежать проблем координации действий ведомств, потери времени и размывания полномочий между органами регулирования, что особенно важно в кризисный период;

Однако, как отмечают специалисты, существует и ряд недостатков у системы мегарегулирования в РФ: - Конфликт интересов, возникающий вследствие концентрации у Банка России множества различных функций (к примеру, осуществление контроля за финансовыми организациями и участие в их капитале одновременно);

- Снижение гибкости регулирования и надзора;

- Резкое увеличение нагрузки на орган надзора (согласно оценке, количество поднадзорных организаций ЦБ увеличится примерно в 9 раз).

Таким образом, России с недавнего времени перешла на концептуально новую модель регулирования финансового рынка - модель мегарегулятора. Безусловно, как показывает опыт западных стран, а так же мнения специалистов, у данной концепции есть свои достоинства и недостатки. Однако, как мне кажется, данная модель применима в большей мере, нежели ее предшественница - модель регулирования посредством различных институтов. Это обусловлено многими факторами, главными из них являются: особенность государственного устройства нашей страны, принципы ведения бизнеса, экономическая и политическая ситуация в стране, стадия общего развития финансового сектора страны и т.д. Неоспоримо, опыт стран Европы по функционированию единого надзорного органа безусловно интересен для России, чтобы применить на практике важные решения, не совершить ошибок, допущенных соседями и создать мощный и функциональный конгломерат. Практика функционирования мегарегулятора в Великобритании, Германии, Франции, Канады финансовый рынок которых

является одним из самых развитых в мире, показывает, что с помощью мегарегулятора преодолевается фрагментарность и непоследовательность нормативной базы, увеличивается независимость органов регулирования, повышается качество регулирования за счет полного охвата всех секторов финансового рынка. Кроме того, думаю, для России и немаловажен тот факт, что создание единого органа поможет уменьшить государственный аппарат, сократить бюрократизм, свойственный российской власти, позволит четко и ясно определить ответственных за последствия принятых решений, касаемых финансового рынка страны.

Список литературы

1. Алан Рот и др. "Основы государственного регулирования финансового рынка. Зарубежный опыт"- учебное пособие для юридических и экономических вузов. М.:Юридический дом "Юстицинформ", 2002.- 411с.
2. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л. П. "Финансовые рынки и финансово-кредитные институты"- учебное пособие. СПб.: Издательский дом "Питер", 2013.- 379с.
3. Слепов В. "Международный финансовый рынок" - учебник.- 2-е изд.перераб. и доп. -М.: ИНФРА-М, 2014.- 368с.
4. Саввина О.В. "Регулирование финансовых рынков"- учебное пособие.- 2 изд. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012.-204с.
5. www.cbr.ru - официальный сайт ЦБ РФ
6. www.minfin.ru - официальный сайт Министерства Финансов РФ

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ США КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ

Томаев А.О.

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

Казначейские облигации – это среднесрочные и долгосрочные государственные долговые ценные бумаги, размещаемые на добровольной основе и подтверждающие внесение их держателем денежных средств в государственный бюджет, благодаря чему владелец казначейских облигаций приобретает право на получение фиксированного денежного дохода в течение всего срока владения обязательством (как и в случае с обычными облигациями). Выплата причитающегося держателю дохода производится ежегодно по купонам или при погашении обязательства путем начисления процентов к номиналу ежегодных выплат. Данные ценные бумаги выпускаются казначействами на различный срок.

Американские казначейские облигации – это разновидность ценных бумаг казначейства США, которые выпускаются Министерством финансов страны (Казначейством США) через Бюро государственного долга.

Насколько же интересны американские долговые обязательства? Для того, чтобы это оценить, необходимо дать оценку данному активу с точки зрения двух параметров – надежности и доходности.

Существуют опасения относительно массовой продажи данных активов, что может повлечь полных крах финансовой системы США. Однако, очевидно, что данный сценарий не устраивает никого в мире.

Традиционно в подобные активы вкладываются средства пенсионных фондов, страховых компаний. Кризис капиталов любой из этих отраслей может иметь непредсказуемый эффект мирового масштаба.

Осознание того, что резкое снижение инвестиций в рынок США приведет к непредсказуемым последствиям, на сегодняшний день удерживает инвесторов от серьезного уменьшения вкладов.

Теперь о доходности. Даже с учетом более высокого уровня рисков средняя доходность многих иных низкорисковых инвестиционных объектов оказывается выше, чем у американских казначейских ценных бумаг. Исходя из этого, можно утверждать, что для инвесторов (в том числе, и российских) этот актив не является выгодным приобретением и хотя, конечно, подобные бумаги могут составлять часть инвестиционного портфеля, их приобретение неоправданно снизит его доходность.

На сегодня рентабельность гособлигаций США – самая низкая за всю свою историю, и на то есть свои причины. Облигации с двухлетним сроком погашения предлагают менее 2-х процентов годовых, а с 30-летним сроком погашения – менее 3-х процентов. Согласно данным Джеймса Монтье – аналитика банка Société Générale – средняя рентабельность облигаций с десятилетним сроком погашения в 1798 году составляла 4,5%, а сегодня – менее 2,5%. Таким образом, рентабельность американских ценных бумаг упала намного ниже среднего значения за последние 200 лет. Это никак не объясняет наплыв средств в США и растущий спрос на облигации, но может

свидетельствовать о растущем в этой области спекулятивном пузыре.

Как бы то ни было, казначейские государственные облигации США (USTreasuries) были и остаются одним из наиболее привлекательных способов инвестиций для многих государств. По данным Министерства финансов и ФРС США, за первое полугодие 2014 года объемы вложений в USTreasuries возросли на 3,5% – с 5792,6 до 5997,2 млрд. долларов. Крупнейшими держателями казначейских облигаций США по-прежнему являются КНР (на общую сумму 1,26 триллионов долларов) и Япония (на 1,22 триллионов долларов).

Таблица 1

Главные иностранные держатели казначейских облигаций США(в млрд. долларов)

Страна	10.2014	10.2013
Китай	1252.7	1304.5
Япония	1222.4	1174.4
Бельгия	348.1	180.3
Карибские банковские центры	324.9	291.9
Страны ОПЕК	281.8	236.8
Бразилия	261.7	246.7
Швейцария	184.3	174.3
Тайвань	172.9	184.5
Великобритания	171.3	158.5
Люксембург	162.5	133.3
Гонконг	161.0	137.3
Ирландия	123.9	110.9
Россия	108.9	149.9

*<http://www.treasury.gov/ticdata/Publish/mfh.txt>

В первую десятку государств, которым принадлежит наибольший объем государственных казначейских облигаций США, также входят: Бельгия, Карибские банковские центры, страны ОПЕК, Бразилия, Швейцария, Тайвань, Великобритания, Люксембург, Гонконг, Ирландия и Россия. Российская Федерация стала одним из ведущих держателей долговых ценных бумаг казначейства США в 2008г. Инвестиции в американские гособлигации в этот период были резко увеличены – с 32,6 до 116,4 млрд. долларов. В 2014г. за 7 месяцев Россия сократила объем своих инвестиций в ценные бумаги американского казначейства на 17% – в конце декабря 2013г. они составляли 138,6 млрд. долларов. Самое масштабное снижение доли России в казначейских гособлигациях США было зафиксировано в марте 2014г. – сразу на 26 млрд. долларов. В последующие месяцы объем продаж Российской Федерацией долговых обязательств США снизился. Среди причин, явившихся причиной такой инвестиционной политики, необходимо выделить безусловную напряженность в отношениях между государствами

Нельзя не выделить существенную взаимосвязь между объемом российских инвестиций в американские казначейские облигации и состоянием политических отношений России и США.

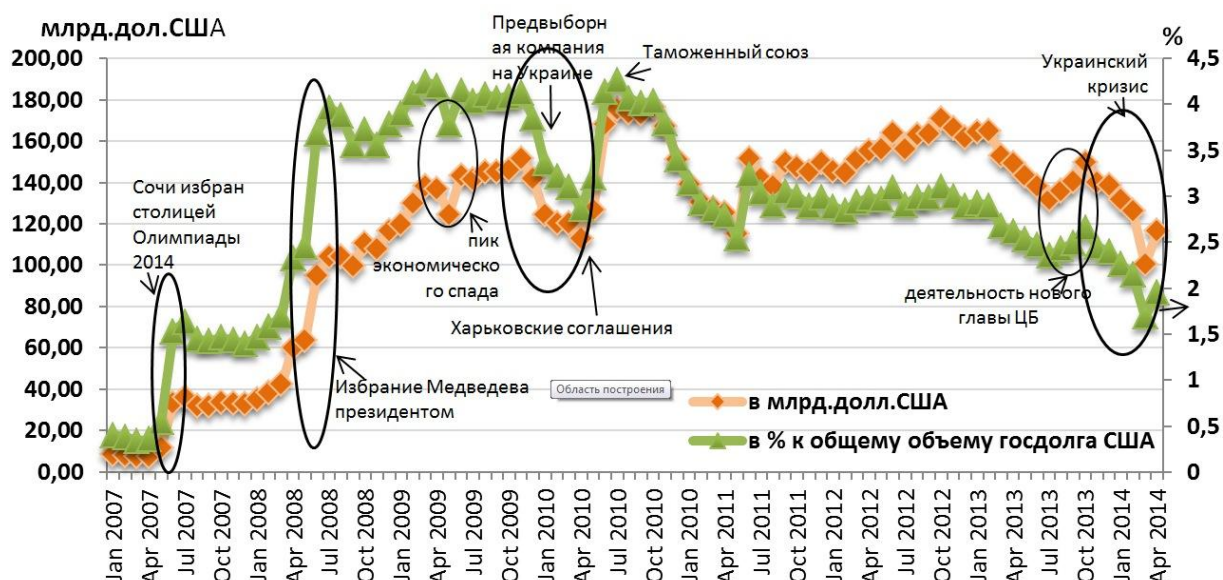


Рис.1. Объем российских инвестиций в казначейские облигации США

*<http://rusrand.ru/events/vlozhenija-v-gosobligatsii-ssha-kak-indikator-politicheskikh-protsessov>

До 2007 года доля нашей страны не превышала 8 млрд. долларов. Летом 2007 года Сочи был объявлен столицей зимних олимпийских игр 2014. В этот период объем инвестиций в гособлигации США заметно вырос.

Еще более резкий взлет имел место через год, весной 2008 года. На фоне избрания Дмитрия Медведева президентом российская доля в госдолге США существенно выросла. Интересно то, что даже осенью 2008 года, когда Российская Федерация стала ощущать на себе влияние произошедшего кризиса, объемы инвестиций в ценные бумаги Казначейства США продолжали расти. Напрашивающееся решение о сокращении вложений в экономику Соединенных Штатов Америки заставило себя ждать аж до мая 2009 года.

Первый раз ситуация на Украине повлияла на упомянутые инвестиции России в 2009 году. Предвыборная кампания в соседней стране вылилась в сложности с транзитом газа и т.д. Осложнение российско – украинских отношений снизила объем российских вложений до минимума во втором квартале 2010 года. Подписание Харьковских соглашений (относительно базирования Черноморского флота РФ) привело к увеличению инвестиций.

Конечно, недавний политический кризис на Украине также не мог не повлиять на российскую инвестиционную политику. Осложнение отношений с США привело к тому, что Российская Федерация стала избавляться от ценных бумаг Казначейства Соединенных Штатов. В марте снижение доли России составило более 25 млрд.

Учитывая, объем вложений на сегодняшний день и практическое отсутствие альтернатив для данных инвестиций (котируются только высоконадежные обязательства) РФ в любом случае придется сохранить существенные объемы вкладов в облигации Казначейства США, что может как привести к получению прибыли за счет роста стоимости этих активов, так и привести к крайней уязвимости экономики РФ в случае обесценивания американских государственных ценных бумаг.

Список литературы

1. Ведомости, глоссарий <http://www.vedomosti.ru/glossary/Казначейские%20облигации>
2. Вложения в гособлигации США как индикатор политических процессов <http://rusrand.ru/events/vlozhenija-v-gosobligatsii-ssha-kak-indikator-politicheskikh-protsessov>
3. Государственные облигации США 10 летние <http://confinex.ru/charts.aspx?c=3&i=20>
4. Мировые финансы <http://global-finances.ru/investitsii-v-gosobligatsii-ssha-us-treasuries-iyul-2014g/>
5. Официальный сайт Казначейства США <http://www.treasury.gov/ticdata/Publish/mfh.txt>
6. Официальный сайт ФРС <http://www.federalreserve.gov/>
7. Финансовое право зарубежных стран. // Под ред. А.Н. Козырина, А.А. Ялбулганова, Ю.А. Афанасьевой. - М.: 2005.

КОМПЛЕКС АКТУАРНЫХ МОДЕЛЕЙ В СТРАХОВАНИИ НА ОСНОВЕ ОБОБЩЕННОГО АКТУАРНОГО БАЗИСА

Рыжков О.Ю.

Сибирская межрегиональная ассоциация страховщиков

Недавно принятый Федеральный стандарт актуарной деятельности (согласован Банком России 12.12.2014 № 06-51-3/9938) требует раскрытия использованных актуарных предположений должным образом. Особое внимание уделяется непротиворечивости актуарных предположений и их связи с компонентами используемой методологии, а также соблюдению требований согласованности, полноты и достоверности исходных данных. Данным требованиям наиболее полно соответствует единый набор актуарных предположений (актуарный базис), используемый для всех без исключения моделей, используемых для решения всего комплекса актуарных задач.

Для обеспечения финансовой устойчивости страховщика в настоящее время используется ряд разрозненных актуарных моделей: тарификации, деления риска, резервирования, определения потребности в собственном капитале, оценки платежеспособности и финансовой устойчивости. Указанные актуарные модели различаются для страхования жизни и страхования иного, чем страхование жизни (так называемого общего, или рискованного, страхования) – их совокупность представлена, например, в классических работах [1, 3], а также в соответствующих нормативных правовых актах Российской Федерации [4- 7].

Вообще говоря, в данных моделях используются различные исходные данные, которые не отвечают требованиям согласованности и непротиворечивости. Например:

- в страховании жизни выделяется два базиса: так называемые тарифный и резервный базисы, не совпадающие друг с другом;

- в общем страховании расчет резервов убытков производится на основе статистики наступления и развития убытков во взаимосвязи с заработанной страховой премией, которая в общем случае не совпадает с данными о вероятности страхового случая и размере убытков от его наступления, используемыми в расчете страховых тарифов;

- обоснование минимального размера собственного капитала, необходимого для обеспечения финансовой устойчивости страховщика использует сведения о полученных в прошлом страховых премиях и произведенных страховых выплатах, то есть не учитывает ни тарифного, ни резервного базиса.

При этом, как показано в [8], и страхование жизни, и общее страхование имеют единую природу, отсутствуют основания считать, что этими двумя отраслями страхования имеются какие-либо принципиальные различия. И со временем эти различия все больше и больше стираются: в частности, развивается долгосрочное общее страхование с переменными значениями вероятности наступления страхового случая, страховой суммы и т.д. В страховании жизни могут быть выделены краткосрочные полисы: например, страхование жизни на случай смерти во время туристической поездки, авиаперелета и т. п. Следовательно, представляется возможным и целесообразным использовать единую актуарную основу для расчета страховых тарифов (в том числе с учетом деления риска), страховых резервов, необходимой величины собственного капитала.

Автором предложен [8] обобщенный актуарный базис, содержащий единый стандартизованный список актуарных предположений (параметров), который может быть применен как для договоров страхования жизни, так и для договоров общего страхования. Страховой риск рассматривается как поток случайных событий, за счет чего может быть учтено наступление нескольких страховых случаев в течение срока действия страхования, если это не противоречит существу страхового риска [9].

Обобщенный актуарный базис включает в себя, в частности, следующие элементы:

- распределение вероятностей страховой суммы с возможностью изменения последней с течением срока страхования (в том числе с возрастом застрахованного лица или имущества);

- интенсивность наступления страхового случая, которая может изменяться с течением срока страхования;

- интенсивность наступления отменяемых событий, влекущих прекращение договора страхования без выплаты страхового возмещения, которая может изменяться с течением срока страхования;

- распределение вероятностей суммы ущерба при наступлении страхового случая;

- данные о делении риска (франшиза, неполное страхование, перестрахование и т. п.);

- данные об отсрочках и рассрочках уплаты страховых взносов и совершения страховых выплат;

- данные о ставке доходности, используемой для учета изменения ценности денег во времени.

С применением обобщенного актуарного базиса разработан единый комплекс моделей оценки и управления финансовой устойчивостью страховщиков [2, 10-12], который включает в себя модели тарификации,

деления риска, резервирования, определения необходимой величины собственного капитала. В моделях применяется имитационное моделирование. Предложенный комплекс отличается тем, что любая из входящих в него моделей использует исключительно информацию, содержащуюся в обобщенном актуарном базисе конкретного страхового риска.

Для распространенных страховых рисков в страховании жизни и в общем страховании проведено сравнение [13] страховых тарифов с тарифами, полученными по классическим методикам [4, 7]. Сравнение показало, что предложенная модель тарификации дает результаты, очень близкие к результатам применения классических методик. Имеются небольшие расхождения при определении страховых тарифов в общем страховании, но данные расхождения, как было установлено, обусловлены недостаточной точностью классической методики. Классическая методика расчета страховых тарифов в общем страховании предполагает нормальное распределение суммарного убытка по страховому портфелю (так называемого коллективного убытка). Вывод о нормальности основан на центральной предельной теореме теории вероятностей, которая, однако, справедлива при постоянном числе слагаемых (одинаково распределенных случайных величин). В случае же определения суммарного убытка по страховому портфелю число слагаемых является переменным и, более того, представляет собой случайную величину, поскольку определяется количеством наступивших страховых случаев. Как показали проведенные численные эксперименты, при относительно небольших портфелях (порядка 100-500 договоров) и невысокой вероятности наступления страхового случая колебания числа слагаемых достаточно заметны для того, чтобы суммарный убыток по страховому портфелю не описывался нормальным законом распределения вероятностей. Закон распределения и вовсе неустойчив. В такой ситуации наиболее точной оценкой страховых тарифов является среднее значение из результатов неоднократного применения имитационной модели.

Проведена апробация модели резервирования (<http://ryzhkov-insur.ucoz.ru>) путем сравнения со страховыми резервами, определяемыми на основании стандартных методик, установленных действующими нормативными правовыми актами Российской Федерации [5, 6]. Установлено, что предложенная модель резервирования позволяет получить близкую по значению величину страховых резервов. При этом имеющиеся расхождения имеют очевидное объяснение и вызваны как раз тем, что стандартные модели не учитывают параметры, содержащиеся в актуарном базисе.

На основе обобщенного актуарного базиса также может быть определена необходимая величина собственного капитала, обеспечивающего финансовую устойчивость страховщика [12]. При этом потребность в собственном капитале оценивается через предопределенную вероятность неразорения страховщика с учетом собственного капитала. Тем самым, необходимая величина собственного капитала страховщика, в отличие от имеющейся методики, получает строгое научное обоснование. Установлено, в частности, что при хорошем страховом портфеле заданный уровень финансовой устойчивости (вероятности неразорения) может быть достигнут и при небольшой величине собственного капитала, тогда как при низком качестве портфеля даже соблюдение современных нормативных требований к размеру собственного капитала страховщика не обеспечивает достаточной финансовой устойчивости. Тем самым, показана несостоятельность современных нормативных требований к величине собственного капитала страховщика.

Таким образом, в результате проведенных исследований показано, что любые актуарные расчеты могут производиться исключительно на основе информации, содержащейся в обобщенном актуарном базисе. То есть существует такой актуарный базис, который является единственным и исчерпывающим источником информации для расчета страховых и перестраховочных тарифов, страховых резервов, необходимой величины собственного капитала. Его применение обеспечивает автоматическое соблюдение требований непротиворечивости и согласованности данных.

Список литературы

1. Бауэрс Н., Гербер Х., Джонс Д., Несбитт С., Хикман Дж. Актуарная математика. Перев.с англ. / Под ред. В.К. Малиновского. – М.: Янус-К, 2001. – 656 с., илл.
2. Бобров Л.К., Рыжков О.Ю. Расчет страхового тарифа на основе обобщенного актуарного базиса с учетом деления риска / Л.К. Бобров, О.Ю. Рыжков // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 1. – С. 188-196.
3. Мак Томас. Математика рискового страхования / Пер. с нем. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 432 с.: ил.
4. Методики расчета тарифных ставок по рисковым видам страхования (утв. распоряжением Росстрахнадзора от 08.07.1993 N 02-03-36) [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

5. Порядок формирования страховых резервов по страхованию жизни (Приказ Минфина РФ от 09.04.2009 N 32н) [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
6. Правила формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни (Приказ Минфина РФ от 11.06.2002 № 51н, ред. от 08.02.2012) [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
7. Приказ Росстрахнадзора от 28.06.1996 № 02-02/18 «О Методике расчета страховых тарифов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни» [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
8. Рыжков О.Ю. Обобщенный актуарный базис страхового риска // Вестник НГУЭУ. – 2011. – № 2. – С. 166-178.
9. Рыжков О.Ю. Динамический подход к договору страхования: применение при расчете страховых премий // Вестник НГУЭУ. – 2010. – № 2. – С. 65-74.
10. Рыжков О.Ю., Бобров Л.К. Тарификация договора страхования на основе обобщенного актуарного базиса // Вестник СГТУ. – 2013. – № 4 (73). – С. 329-335.
11. Рыжков О.Ю., Бобров Л.К. Комплексная автоматизация деятельности актуария страховой организации // Вестник АГТУ. Серия: Управление, вычислительная техника и информатика. – 2014. – № 2. – С. 98-108.
12. Рыжков О.Ю. Какой размер собственного капитала необходим страховой компании? // Идеи и Идеалы. – 2014. – Т.2. - № 3(21). – С. 106-113.
13. Рыжков О.Ю., Бобров Л.К. Оценка точности численного метода расчета страховых тарифов, основанного на обобщенном актуарном базисе // Вестник НГУЭУ. – 2014. № 4. – С. 60-80.

МИРОВОЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Колесников Н.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В данной статье будут рассмотрены некоторые аспекты мирового опыта оценки стоимости нематериальных активов (далее - НМА) компаний. В условиях глобализации процессов мировой экономики особое значение для России в создании конкурентоспособности бизнеса приобретает изучение правовых методов и принципов, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой. Особый интерес с этой точки зрения представляют страны, отличающиеся высоким уровнем развития бизнеса².

В плане международного регулирования порядка оценки нематериальных активов наиболее подробным документом является Руководство 8 «Оценка неосязаемых (нематериальных) активов» Европейских стандартов оценки (далее - Руководство)³. Рассмотрим его положения, которые могут представлять интерес с точки зрения дополнения процедур оценки, применяемых сейчас в России. Согласно Руководству, нематериальные активы делятся на три основные категории:

- гудвилл бизнеса (нераспределенные нематериальные активы);
- персональный гудвилл;
- идентифицируемые нематериальные активы.

Первые две категории активов могут оцениваться только как целое посредством процедур, которые являются специфическими для капитализации излишних доходов (или ренты гудвилла, или экономической прибыли). Идентифицируемые нематериальные активы бизнеса могут оцениваться в индивидуальном порядке, если можно определить срок их службы и если за этот период они обеспечивают бизнесу измеримые выгоды.⁴

На величину стоимости НМА может повлиять наличие или отсутствие специфических атрибутов:

- идентифицируемость, то есть делимость от других активов;
- возможность продать, сдать в аренду, обменять или распределить будущий экономический доход, связанный с активом;

² Ершова Е.А. Гудвилл бизнеса. М.: Статут, 2013. С. 123.

³ Международное руководство по оценке 4 (МР 4) «Оценка неосязаемых (нематериальных) активов», Международные стандарты оценки. 7-е изд., 2005. Аутентичные перевод на русский язык с печатного англоязычного оригинала, выпущенного Международным комитетом по стандартам оценки (МКСО) 9 февраля 2005.

⁴ Аникин П.А. Методология и практика расчета справедливой стоимости нематериальных активов // МСФО и МСА в кредитной организации. 2012. N 4. С. 69.

- контроль - возможность получить будущие экономические выгоды, поступающие от нематериальных активов, и ограничить третьим сторонам доступ к этим выгодам;
- приобретен ли актив или является внутрисозданным, то есть произведенным в результате событий, которые произошли в конкретный момент времени;
- возможность определения ограниченного или идентифицируемого срока полезной службы;
- способность генерировать поддающуюся измерению сумму экономической выгоды для собственника;
- повышение стоимости материального актива, с которым он (нематериальный актив) связан.

Также уделяется внимание достоверности информации, на которой базируются расчеты. Должны быть предприняты шаги, обеспечивающие надежность источников данных, используемых для оценки. Руководство выделяет различные базы оценки стоимости нематериальных активов, которые зависят от цели оценки, функционального и экономического состояния НМА. Такими базами являются:

- стоимость в использовании (ценность использования) нематериальных активов как часть стоимости бизнеса - доля стоимости всей компании, распределенная между индивидуальными активами;
- стоимость в использовании индивидуального нематериального актива (или группы активов): приведенная к текущему моменту стоимость расчетных будущих денежных потоков, которые, как ожидается, возникнут от продолжения использования актива и от его ликвидации в конце срока его полезной службы;
- рыночная стоимость нематериальных активов при продаже в коммерческих сделках;
- ликвидационная стоимость или стоимость при вынужденной продаже (по частям);
- амортизированные затраты замещения.

В настоящее время термин «гудвилл», употребляемый в российской правовой литературе, имеет ярко выраженное «экономическое» наполнение и содержание, поскольку упоминается по большей части в бухгалтерских нормативных актах, а также в оценочной деятельности. Очевидно, именно этим вызван тот факт, что практически все исследования, посвященные гудвилл, были написаны экономистами, которые рассматривают его как компонент рыночной стоимости предприятия либо рассматривают экономическое содержание гудвилл в качестве объекта оценки⁵.

Опыт существования в течение нескольких столетий в англо-американском праве института гудвилл заслуживает пристального изучения с точки зрения целесообразности применения понятий института гудвилл в российском праве и создания необходимой нормативно-правовой базы. Вопросам законодательства, связанного с гудвилл, уделяется значительное внимание в странах с развитой экономикой. Так, американский Конгресс включил вопрос гудвилл в число вопросов, подлежащих постоянному мониторингу⁶. Это объясняется огромными суммами, приходящимися на долю гудвилл в активах бизнеса. В некоторых случаях стоимость гудвилл составляет до 85% от стоимости бизнеса. По данным анализа компании Goldman Sachs, стоимость гудвилл 500 крупнейших компаний США составляет порядка 2,6 трлн. долл., или 10% от общей стоимости активов этих компаний⁷.

Нематериальные активы, включающие деловую репутацию предприятия, созданные бренды, списки клиентов, уникальную позицию на рынке, удобное расположение, знание новых технологий, особые навыки и умения персонала и менеджмента, представляют собой группу активов, именуемых в странах общего права «гудвилл»⁸. Эти активы возникают в результате использования имени, репутации, внимания заказчиков или клиентов, места расположения, выпускаемой продукции или услуг и других сходных факторов, которые не могут быть идентифицированы отдельно от предприятия, но которые имеют материальное выражение и способны производить дополнительные экономические ценности.⁹

В странах континентального права подобные нематериальные активы также хорошо известны, однако по сравнению с гудвилл их смысловое наполнение является более узким и включает в себя, прежде всего возможности юридического лица с точки зрения поиска новых контрагентов, т.е. главным образом наличие клиентелы. «Achallandage», «unternehmensmehrwert» и «avviamento», представленные соответственно во Франции, Германии и Италии, характеризуют нематериальные активы, которые создаются в ходе деятельности юридического лица, представляя собой прежде всего наличие потенциала или шансов, которые могут возникнуть у юридического лица в плане заключения новых контрактов.

⁵ Ершова Е.А. Гудвилл бизнеса. М.: Статут, 2013. С. 123.

⁶ McCarthy M.G., Schneider D.K. Market Perception of Goodwill: Some Empirical Evidence // Accounting and Business Research. 1995. Vol. 26. N 1. P. 70.

⁷ The Goodwill, the Bad and the Ugly / Corporate Write-downs // Economist. 2009. Vol. 390. N 8615.

⁸ Оксфордский толковый словарь. М., 1995. С. 588.

⁹ Cole S.R. Business Valuation: No Agreement, No Sale // CA Magazine. 1992. Vol. 125. N 4. P. 51.

Современная структура активов компании быстро меняется, и значительная часть стоимости бизнеса сегодня сосредотачивается в нематериальных активах. Обращаясь к международной практике, мы видим, что доля нематериальных активов в стоимости организации может достигать 70%. Это наглядно прослеживается в рыночной оценке таких компаний, как, например, Google или Apple.

На современном этапе развития промышленности, а также усложнения межличностных коммуникаций особое значение приобретают интеллектуальные права как один из наиболее ценных и ликвидных нематериальных активов должников-организаций.

К сожалению, российская практика на данный момент в полной мере не обладает полноценными и современными методиками оценки описанных выше НМА. Также российская практика пока не выработала адекватных подходов к оценке стоимости НМА для целей залога, что могло бы оказаться полезным малым и средним предприятиям технологической сферы, где львиную долю активов и пассивов составляют именно НМА и задолженность по оплате труда персонала.¹⁰

Таким образом, в данной статье были рассмотрены некоторые аспекты успешного опыта развитых страна в части оценки такого сложно, но в тоже время становящегося все более важным вида активов, как НМА.

Список литературы

1. Аникин П.А. Методология и практика расчета справедливой стоимости нематериальных активов // МСФО и МСА в кредитной организации. 2012. N 4. С. 69.
2. Антипов И.И. Гарантийный механизм снижения рисков при кредитовании малого и среднего бизнеса // Управление в кредитной организации. 2014. N 1. С. 110.
3. Ершова Е.А. Гудвилл бизнеса. М.: Статут, 2013. С. 123.
4. Международное руководство по оценке 4 (МР 4) «Оценка неосязаемых (нематериальных) активов», Международные стандарты оценки. 7-е изд., 2005. Аутентичные перевод на русский язык с печатного англоязычного оригинала, выпущенного Международным комитетом по стандартам оценки (МКСО) 9 февраля 2005.
5. Оксфордский толковый словарь. М., 1995. С. 588.
6. Cole S.R. Business Valuation: No Agreement, No Sale // CA Magazine. 1992. Vol. 125. N 4. P. 51.
7. McCarthy M.G., Schneider D.K. Market Perception of Goodwill: Some Empirical Evidence // Accounting and Business Research. 1995. Vol. 26. N 1. P. 70.
8. The Goodwill, the Bad and the Ugly / Corporate Write-downs // Economist. 2009. Vol. 390. N 8615.

О ФОРМИРОВАНИИ ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Власенкова Е.А.

Мценский филиал ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», г.Мценск, Орловская область

Государственное управление, направленное на достижение эффективного развития страны, предполагает целенаправленное воздействие на следующие компоненты общего развития государства:

- качество жизни граждан;
- качество окружающей среды и эффективность использования природных ресурсов;
- качество и эффективность общественного развития.

Детализация данных компонент общего развития государства исходя из характеристики объекта управления позволяет дать системное обоснование потребностей современной системы управления в определенной информации. Далее более детально рассмотрены все компоненты управленческого воздействия.

«Качество жизни граждан» включает показатели жизнедеятельности населения. До сих пор в отечественных официальных документах статистической отчетности отсутствует отдельный раздел, в котором давалась бы характеристика качества жизни. Большинство показателей, относимых к данной категории, входят в раздел «Население», в котором выделяются такие подразделы как «Уровень жизни», «Жилищные условия», «Неравенство и бедность», «Здравоохранение», «Образование», «Страшнее поколение» и т.д. Содержание этой

¹⁰ Антипов И.И. Гарантийный механизм снижения рисков при кредитовании малого и среднего бизнеса // Управление в кредитной организации. 2014. N 1. С. 110.

сферы управления достаточно содержательно представлено, в частности, в работах В. Бобкова [1], В.Г. Садкова и Л.С. Гринкевич [3].

Самым существенным пробелом в информационном обеспечении анализа и управления качеством жизни граждан является недостаточность информации по тем направлениям, по которым объектом наблюдения является отдельный человек, семья, социальная группа. Пока в основном объектами статистического наблюдения являются хозяйствующие субъекты, крупные предпринимательские структуры и другие агенты рынка, регионы и муниципальные образования. Проводимые выборочные обследования бюджетов домохозяйств охватывают лишь незначительное их количество, в результате они нерепрезентативны.

При это организация наблюдений за жизнедеятельностью населения страны в разрезе групп социально-сословной структуры общества через характерных представителей и формирование репрезентативной выборки в каждом из регионов позволят обеспечить условия для объективного исследования протекающих в обществе процессов, и, соответственно, достижения целенаправленного и эффективного управленческого воздействия.

Вне поля зрения статистического наблюдения сегодня остаются такие объекты и процессы, как обеспечение прав граждан, уровень и качество научно-инновационной деятельности с точки зрения результативности соответствующих процессов и т.д. Представляется, что в перспективе следует переходить от чисто статистических наблюдений и обследований к статистико-социологическим наблюдениям и обследованиям в режиме регулярных мониторинговых наблюдений показателей социального климата, социального благополучия (неблагополучия) населения. Кроме того, на основе системы показателей, характеризующих качество жизни, должен формироваться его интегральный показатель. Это также относится и к системе показателей мониторинга окружающей среды и рациональности природопользования.

Для анализа и оценки следующего компонента – управления качеством окружающей среды и эффективности использования природных ресурсов – необходима целостная система локальных показателей в разрезе состояния отдельных подсистем окружающей среды, комплексных показателей качества отдельных «сред» (воздушная, водная, недра и т.д.). Здесь также необходим интегральный показатель качества окружающей среды в целом и рациональности использования природных ресурсов. Следует отметить, что объектом наблюдения должна являться как собственно окружающая среда (этого сейчас почти нет), так и предприятия – природопользователи, предоставляющие в настоящее время соответствующую отчетность. Таким образом, статистические наблюдения и обследования качества окружающей среды и использования природных ресурсов не должны ограничиваться отчетными данными, предоставляемыми предприятиями и организациями, сегодня нужен мониторинг процессов, происходящих в самой природе.

Одним из весьма актуальных направлений совершенствования статистики является развитие статистики национального богатства в региональном разрезе. На результатах комплексной оценки национального богатства должна базироваться стратегия развития и государства, и отдельных регионов. Национальное богатство, в конечном счете, должно определять устойчивость национальной валюты и величину денежной массы, необходимой для динамичного и целенаправленного социально-экономического развития, а не только величину золотовалютных резервов.

Разработка научно-методических основ совершенствования статистики национального богатства должна включать в первую очередь формирование и утверждение регламентов экономической оценки природных ресурсов, интеллектуальной собственности, человеческого капитала и далее – бухгалтерской и статистической отчетности по этим объектам. Организация комплексного мониторинга развития собственно экономической системы требует проектирования адекватного мониторинга деятельности первичных экономических субъектов, прежде всего, предприятий и организаций.

Систему статистических показателей для анализа и оценки управления качеством и эффективностью общественного развития необходимо строить на принципах системного подхода. При этом в основе структурного выстраивания этих показателей должны лежать три информационных макроблока.

Первый макроблок - «Потенциальные источники общественного развития» - должен включать экономико-статистические показатели, характеризующие природный потенциал, научно-технический потенциал, материально-производственный потенциал, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, источники финансирования инвестиций и другие показатели.

Второй макроблок - «Процессы реализации потенциала общественного развития» - должен включать систему показателей, характеризующих процессы вовлечения ресурсов общественного развития, их задействование в экономических и социальных инновационных технологиях.

Третий макроблок - «Результаты экономического развития» - должен содержать экономико-статистические показатели, характеризующие валовый внутренний продукт, объем промышленной продукции, объем сельскохозяйственной продукции, объем инвестиций в реальный сектор экономики, торговый оборот,

внешнеторговый оборот, объем налоговых доходов, доходы и расходы бюджета, платежный баланс и другие показатели.

Представляется, что при разработке указанного перечня экономико-статистических показателей и порядка их оценки необходимо ориентироваться на систему национальных счетов (СНС), но с ее расширением, чтобы достичь системности представления информации и, в результате, обеспечить возможности измерения конечных результатов, качества и эффективности общественного развития.

Предлагаемая система наблюдения экономико-статистических показателей может, с одной стороны, способствовать качественному анализу происходящих процессов в экономике, а с другой, – обеспечивать возможности для обоснования целевых установок по развитию страны. Развитие экономики, в конечном итоге, должно обеспечивать рост качества жизни и благополучия населения, улучшение состояния окружающей среды. Поэтому на современном этапе развития критерии оценки экономических показателей должны, прежде всего, ориентироваться на отслеживание динамики человеческого развития в государстве и отдельных регионах. Таким образом, любое инвестирование ресурсов, производство продукции, ее обращение, должны способствовать не просто росту капитала, а росту здоровья, интеллекта и доходов населения, улучшению качества экологической среды, как в настоящее время, так и в перспективе.

Как отмечает коллектив авторов во главе с Б.Т. Рябушкиным, в соответствии с объективной логикой, постановка экономических целей предполагает определение ресурсов для их реализации [2]. Следовательно, предлагаемый макроблок показателей «Потенциальные источники экономического развития» будет способствовать получению информации, которая требуется для оценки имеющихся фактических ресурсов страны, необходимых для достижения поставленных целей. Второй макроблок «Результаты макроэкономического развития» необходим для оценки уровня достижения поставленных обществом и государством целей.

Из вышеизложенного следует, что целостная система социально-экономических показателей для эффективного управления жизнедеятельностью должна включать:

- систему показателей ресурсного потенциала национального развития;
- систему показателей национальных счетов;
- систему показателей качества жизни;
- систему показателей качества окружающей среды.

Взаимосвязь между этими системами представлена на Рисунке 1.

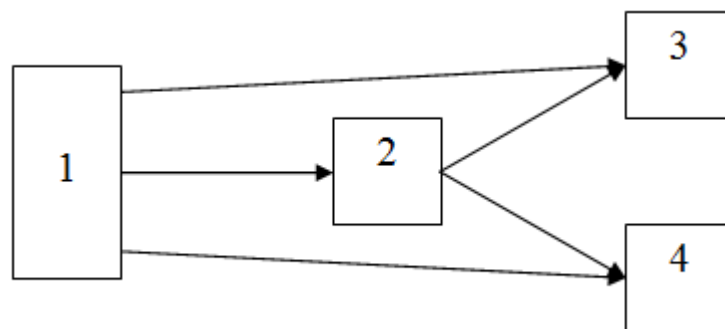


Рис.1. Взаимосвязь систем показателей качества и эффективности общественного развития

Таким образом, в основе развития системы комплексной информатизации управления и национальной статистики, помимо системы национальных счетов, должны лежать и другие системы показателей, поскольку конечные результаты развития общества находятся за пределами экономической системы.

В общем и целом в данном случае речь должна идти о таких интегральных показателях как «качество жизни» и «качество экологической среды». Это обусловлено тем, что как в масштабах цивилизации в целом, так и в национальных масштабах каждой из стран, масштабах регионов, в масштабах территорий непосредственной жизнедеятельности каждого человека, как и города, района, поселка, социальные и экологические аспекты жизнедеятельности являются «конечноцелевыми». Экономическое развитие в данном случае является средством саморазвития. Следовательно, широко используемая в мире для оценки динамики и эффективности развития система национальных счетов должна быть расширена и модернизирована в «систему национальных счетов, качества и эффективности общественного развития». Представляется, что именно в таком направлении должна развиваться система показателей мониторинга качества и эффективности общественного развития.

Список литературы

1. Бобков В. О задачах повышения уровня и качества жизни населения России / В. Бобков // Общество и экономика. – 2000. - №2. - С. 34-58.
2. Рябушкин Б.Т. К вопросу о концепции и содержании системы статистических показателей для анализа социально-экономического развития России и ее регионов / Б.Т. Рябушкин, Н.С. Апарин, Л.С. Мымрикова, Е.С. Заварина // Вопросы статистики. – 1999. - №7. – С. 40-45.
3. Садков В.Г. От индекса развития человеческого потенциала к индексу гармоничного развития цивилизации / В.Г. Садков, Л.С. Гринкевич. // Общество и экономика, 2001, №7-8, С. 220-225.

ПЕРСПЕКТИВЫ И СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шелестов Ю.Ю., Лавриненко М.Б.

Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, г.Комсомольск-на-Амуре

Инновации представляют собой новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, а также новые или усовершенствованные технологические процессы, используемые в производстве, новые подходы в сфере предоставления услуг [5]. Инновации также являются конечным результатом инновационной деятельности, получивший реализацию как новый либо усовершенствованный продукт, свободно реализуемый на рынке товаров и услуг. Инновации в сравнении с предшествующим продуктом содержат более высокие потребительские качества товаров и услуг, а также более высоким технологическим уровнем. Любые виды структурных образований в экономике (в равной степени это относится к предпринимательским, кредитным и финансовым структурам) применяют инновации как важнейший фактор повышения стабильности функционирования, конкурентоспособности и экономического роста.

Поэтому становится понятным, что только внедрение инноваций способно решить множество задач, стоящих перед российской экономикой и, в первую очередь, направленных на повышение ее конкурентоспособности. Также, по мнению ряда исследователей, инновационное развитие общества немыслимо без создания и развития инновационной инфраструктуры.

Инновации в значительной степени улучшают показатели качества и уровня жизни трудового потенциала страны [2]. Все шире используются инновации при предоставлении образовательных услуг, формировании инновационных методов обучения [6]. Инновации могут внедряться как непосредственно сотрудниками своего предприятия, так и пользоваться услугами по управлению инновационными проектами [7].

В нашей стране инновационная инфраструктура не является чем-то принципиально новым. Более того, ее отдельные элементы были сформированы задолго до того, как был объявлен курс на модернизацию экономики.

Так, первые технопарки и бизнес-инкубаторы были созданы еще в начале 90-х годов XX века. В дальнейшем технопарки стали появляться в каждом крупном городе, имеющем значимую научно-исследовательскую базу [1].

Наиболее сложным инновационным образованием (в условиях России) являются наукограды. В настоящее время насчитывается 75 наукоградов (с академгородками), из них 29 располагаются в Московской области. Таким образом, в условиях России практически имеются все условия, необходимые для развития инновационных образований.

В то же время в целом по стране результативность инновационной деятельности относительно низкая – только 9,4% всего разнообразия предприятий занимаются инновациями. Из них собственные разработки используют только 16% предприятий. Доля России в инновационной продукции на мировом рынке не превышает 0,3-0,5 [1]. Подобное положение дел в инновационной сфере связано с определенными изъянами национальной инновационной системы, которая требует более подробного рассмотрения.

Современный маркетинг призван обеспечить успешную политику предприятия на рынке в условиях широкого развития инновационных процессов [3]. Знание при этом становится ведущей производительной силой, а информационные технологии – инновационным маркетинговым каналом. Все направления предпринимательской деятельности, в том числе и инновационные, связаны с маркетингом. С расширением сферы применения маркетинга развиваются и изменяются концепции, методы и инструментарий. Современная маркетинговая система становится совокупностью взаимосвязанных элементов, субъектов и рыночного пространства, требующих модернизации соответствующих методов в управлении.

Другой тотальной проблемой является отсутствие значимых частных инвестиций. Так, за весь период существования технопарков объем частных инвестиций составил 1,4 млрд. руб., что в 4 раза меньше затрат государства. Эта ситуация свидетельствует только об одном – в экономике нет выраженного спроса на инновационные продукты. Рассматриваемая проблема имеет стратегический характер и влияет на всю национальную инновационную систему, а через нее – и на всю экономику страны.

Более частные проблемы затрагивают те или иные функции инновационных структур. Так, одной из проблем, характерных для технопарков и инновационных технологических центров, является неопределенность продолжительности пребывания предприятия в данных структурах. Как правило, малые предприятия, включившись в структуру технопарка, остаются в нем достаточно долго. В результате резко увеличивается период ротации малых предприятий в технопарке, и часто возникает ситуация недоступности площадей технопарка для новых производств и разработок. В итоге технопарк фактически перестает быть объектом инновационной инфраструктуры и становится чем-то вроде холдинга для малых предприятий.

Формальное решение вышеназванной проблемы достаточно простое – установить ограниченный срок пребывания в технопарке фирм-резидентов. Однако отсутствие возможности переноса производства из стен технопарка в другие структуры приведет лишь к формальному решению в виде перерегистрации фирм-резидентов. Реальным выходом здесь может стать подключение региональных властей для создания условий функционирования фирм, покидающих технопарки, и (или) иные инновационные структуры.

Отрабатываются новые методы и подходы, характерные для инфраструктуры предпринимательства, в управлении бизнес-процессами этого направления [4]. Наиболее важные инновационные решения находят отражение в управлении ростом в бизнесе; управлении сбытом и маркетингом; применении стратегии непрерывного органического роста организации; в управлении изменениями в организации; принятии стратегических решений по изменениям в организации; управлении формированием финансовых ресурсов нового бизнеса, создании будущего бизнеса. Уже требуется не просто оценивать предпринимательские риски в управлении бизнесом, а проектировать комплексную систему управления рисками организации.

Проведенный анализ современного состояния инновационной инфраструктуры дает возможность сделать вывод о том, что имеются значительные трудности в развитии производственно-технологической инфраструктуры инновационного предпринимательства. Важнейшей задачей на ближайший период является создание такой инновационной инфраструктуры, которая сможет нейтрализовать факторы, сдерживающие инновационную активность предпринимательства, и создаст реальные условия для инновационного развития экономики.

Список литературы

1. Меньшонков, С.Н. Инновации в международном технологическом обмене: автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2004. – 23 с.
2. Симоненко В.Н., Симоненко Н.Н. Показатели качества и уровня жизни трудового потенциала / Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. 2011. Т. 2. № 8. С. 96-100.
3. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Современные проблемы маркетинга / Успехи современного естествознания. 2014. № 3. С. 191-193.
4. Симоненко, Н.Н. Управление бизнес-процессами в предпринимательской деятельности: учебное пособие / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко. – Комсомольск-на-Амуре, ФГБОУ «КнАГТУ», 2014. – 232 с.
5. Симоненко, Н.Н. Управление инновационными и инвестиционными процессами в отраслях экономики: учебное пособие / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко. – Комсомольск-на-Амуре, ФГБОУ «КнАГТУ», 2013. – 218 с.
6. Симоненко Н.Н. Управление образовательными услугами с применением инновационных методов обучения / Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2012. № 2. С. 201-206.
7. Симоненко Н.Н. Услуги по управлению инновационным проектом / Фундаментальные исследования. 2014. № 6-5. С. 1014-1017.

РОЛЬ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

Мукашев А.А.

Казахский университет путей сообщения им Д.А. Кунаева, г.Алматы

Под ссудным процентом понимается экономическая категория, которая представляет цену ссуженной на время стоимости каких-либо активов или плата за временное пользование кредитом, выступающей в данном случае в виде товара. По своей сути ссудный процент является процентом по кредиту.

Кредитор и заемщик выступают в сделке предпринимателями, ставящими основной целью получение дохода (прибыли). Кредитор получает доход в виде ссудного процента по кредиту. Заемщик должен получить доход от использования средств от кредита в производстве товаров или услуг. Часть этого дохода заемщик отдает кредитору в форме процента.

Ссудный процент играет огромную роль в экономике. Высокий ссудный процент означает, по определению, высокую цену за ссуженные деньги. В развитой рыночной экономике при низком уровне инфляции это является проявлением повышенного спроса на деньги со стороны экономических агентов. При этом дорогие кредиты тормозят рост ВВП, тормозят расширение действующих производств и создание новых.

Высокий ссудный процент служит рыночным инструментом лечения экономики от «перегрева» - роста ВВП со слишком высокими темпами, приводящими к резким диспропорциям в развитии отраслей и сфер экономики. На открытом рынке развитых стран мира высокий ссудный процент привлекает капиталы в страну из стран с более низкими уровнями ссудного процента. Капиталы перетекают в страну с большей нормой банковской прибыли, определяемой величиной ссудного процента.

Низкий ссудный процент означает дешевые кредиты, дешевые деньги, что является проявлением повышенного предложения денег на рынке кредитов.

Низкий ссудный процент делает кредиты доступными экономическим агентам и способствует при низкой инфляции экономическому росту. Население, получая дешевые кредиты, делает дополнительные покупки и повышает спрос на товары. Предприниматели, покупая дешевые кредиты, увеличивают производство товаров и удовлетворяют возросший спрос на них. Способствует росту ВВП и увеличение сделок предпринимателей между собой с целью расширения производств.

Величина ссудного процента в рыночной экономике определяется рынком (спросом и предложением), общим состоянием экономики страны, золотовалютными запасами, состоянием банковской системы, уровнем накопления денежного капитала и сбережений населения, развитием денежных и фондовых рынков, международной миграцией капиталов, устойчивостью национальной валюты, денежно-кредитной политикой государства и другими факторами.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, к которым относится Россия, средняя ссудная ставка, как правило, выше, чем в развитых странах. Связано это с большим риском невозврата кредитов, высоким уровнем инфляции, с большими внутренними издержками на банковские операции.

В западной экономической науке Нового времени одним из наиболее активных критиков системы ссудного процента был утопический социалист П.Ж. Прудон (1809-1865). Не видя принципиальных различий между деньгами и товарами, Прудон рассматривал свойство золота и серебра служить в качестве всеобщего эквивалента условной функцией. Ученый резко критиковал процент, считая его основной формой эксплуататорского дохода. По мнению Прудона, при отсутствии процента рабочие могли бы выкупить продукт своего труда у капиталиста.

Свои теоретические воззрения Прудон попытался применить на практике в созданном им в 1849г. Народном банке. В обмен на предоставленные товаропроизводителями товары Народный банк выдавал так называемые трудовые талоны, в которых указывалось количество труда, затраченное на производство товара.

Значительный вклад в изучение вопроса о негативном влиянии ссудного процента на экономическое развитие внес немецкий бизнесмен из Буэнос-Айреса Сильвио Гезелл (1862-1930), автор таких работ, как «Реформа монетного дела как путь к социальному государству», «Новое учение о проценте» и главного труда своей жизни — книги «Естественный экономический порядок». Научные труды Гезелла высоко ценил Дж.М. Кейнс.

Анализируя, почему иногда его товары продавались быстро и по высокой цене, а временами очень медленно, Гезелл пришел к выводу, что причина кроется не в законах соотношения спроса и предложения, а в цене денег на денежном рынке. Рост покупательской активности наблюдался, когда процентные ставки были низкими, в то время как при повышении процентных ставок у бизнесмена возникали проблемы с реализацией товара.

В итоге Гезелл сделал вывод о необходимости создания системы, при которой деньги подобно другим товарам и услугам требовали бы складских расходов - около 5 % годовых. Иными словами, для того, чтобы вернуть деньги в оборот, необходимо было бы платить государству определенную сумму за пользование деньгами.

Главный позитивный результат от предложенной им теории естественного экономического порядка Гезелл видел в избавлении экономики от неравномерного развития, порождаемого денежными спекуляциями. Деньги, свободные от процентов, Гезелл именовал «свободными деньгами».

В течение только одного года 5000 свободных шиллингов находились в обращении 463 раза - в то время как обычный австрийский шиллинг был в обращении всего 213 раз. Однако Национальный банк Австрии увидел во введении беспроцентных шиллингов покушение на свои монопольные права, - прежде всего, на право эмиссии денег. Поэтому, несмотря на интерес к опыту Вергля по всей стране и за ее пределами (в США), эксперимент был приостановлен.

Идеи Гезелла развил японский ученый Иошито Отани, который предлагал более технологичный способ введения беспроцентных денег - не путем наклеивания марок, а посредством взимания платы за средства, размещенные на счетах. «Значительный вклад в развитие теории беспроцентных, или нейтральных, денег внесла немецкий архитектор и экономист-дилетант М. Кеннеди в своей книге «Деньги без процентов и инфляции: как создать средство обмена, служащее каждому». М. Кеннеди видела успех реализации идеи беспроцентных (нейтральных) денег не только в проведении денежной, но также земельной и налоговой реформ.

В XX в. в западной экономической науке сторонники кредитно-денежной теории кризисов так и не смогли полностью оценить разрушительные последствия системы, основанной на ссудном проценте, ограничиваясь критикой денежно-кредитной политики отдельных государств.

В современной научной литературе, в том числе западной, давно уже перестали быть редкостью работы, в которых затрагивается проблема разрушительного воздействия ссудного процента на экономическое развитие обществ. Между тем, большинство западных авторов все еще придерживается тезиса о важности и незаменимости ссудного процента в экономических отношениях, несмотря на вполне убедительные доводы в пользу того, что подобная практика приводит к нерациональному использованию ресурсов.

Исламская же экономическая наука, опираясь на выводы мусульманских правоведов, не имеет ничего против так называемой естественной процентной ставки, или чистой производительности капитала, выраженной в процентах и находящейся в прямой зависимости от прибыльности инвестиций, в отличие от рыночной процентной ставки, которая зависит от целого ряда факторов, таких как рост денежного предложения и формирование кредитных ресурсов банков.

Список литературы

1. Al-Suyuti. Al-Insaf fi tamyiz al-awqaf// al-Hawi. - Vol. 1. - P. 155-158 // цит. по: Curto KM. Was the Land on Ottoman Syria *Miri* or *Milk*? An Examination of Juridical Differences within the Hanafi School // Studia Islámica. - 1995.-No. 81, -P. 144.
2. Shatzmiller M. Islamic Institutions and Property Rights: the Case of "Public Good" Waqf// Journal of the Economic and Social History of the Orient. — 2001. — Vol. 44, No. 1. — P. 51.
3. Destructive competition: Factionalism and rent-seeking in Iran // <http://nhh.no/sam/res-publ/2007/08.pdf>
4. Molavi A. Soul of Iran. — N.Y., 2005. — P. 176.
5. Qizakga M. Awqaf in History and Its Implications for Modern Islamic Economics // Islamic Economic Studies. - 1998. — Vol. 6, No. 1. — P. 60.
6. Carroll L. Life Interests and Inter-Generational Transfer of Property Avoiding the Law of Succession // Islamic Law and Society. — 2001. — Vol. 8, No. 2. — P. 245-286.
7. Decobert C. Le mendicant et le combattant. — P., 1991. — P. 22 // цит. по: Hennigan P.C. The Birth of a Legal Institution. The Formation of the Waqf in Third-Century A.H. Hanafi Legal Discourse. — Leiden - Boston, 2004, —P. XVI.

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Гришина А.С., Осипова Е.А., Пермякова Ю.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет) Financial University

В последние годы в Российской Федерации кредитные организации (банки) являются важнейшими инфраструктурными элементами, способствующими укреплению и всестороннему развитию рыночной экономики государства.

Однако операции кредитования не только приносят банкам большую часть доходов, но генерируют повышенный риск деятельности. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска. В частности, риск может возникнуть при ухудшении финансового положения заемщика, возникновении непредвиденных осложнений в его планах, не застрахованном залоговом имуществе, отсутствии необходимых организаторских качеств или опыта руководителя. Эти и многие другие факторы должны учитываться работниками банка при оценке кредитоспособности предприятия и оценке обеспечения, предложенного в залог.

Задачи улучшения функционирования кредитного механизма коммерческого банка выдвигают необходимость использования экономических методов управления кредитным риском, которые должны предотвратить неоправданные кредитные вложения, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, снизить риск неплатежа.

В связи с этим, проблема экономического анализа кредитоспособности заемщика на сегодняшний день приобретает особое значение в процессе создания необходимых условий для реализации планов динамичного развития не только банковского сектора и промышленности, но и для достижения устойчивых темпов роста всей экономики Российской Федерации.

Оценка кредитоспособности заемщика важна на всех стадиях процесса кредитных взаимоотношений между кредитором и заемщиком и сопровождается детальным исследованием количественных и качественных характеристик заемщика. Особое значение в современных условиях развития рыночных отношений приобретает оценка кредитоспособности, выступающая в виде отдельного, самостоятельного блока комплексного экономического анализа и требующая серьезного внимания не только со стороны кредитора, но и со стороны самого заемщика.

При комплексном анализе тщательно исследуются все звенья и стороны финансово-хозяйственной деятельности кредитной организации в их неразрывной связи, а также определяется взаимосвязь отдельных разделов анализа для выявления влияния различных факторов на уровень кредитоспособности заемщика и дается оценка возможных способов снижения риска кредитования.

Как известно, кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) – это его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Среди традиционных методов и моделей оценки кредитоспособности заемщиков банка, получивших широкое распространение в отечественной и зарубежной практике можно выделить два класса:

- модели комплексного анализа;
- классификационные модели.

В современных условиях коммерческие банки применяют различные методы и средства анализа кредитоспособности заемщика. Среди причин такого многообразия можно выделить несколько: различную степень доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности, особенности исторически сложившихся индивидуальных принципов, культуру кредитования и практику оценки кредитоспособности, использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска.

Владимирское отделение №8611 Сбербанка России активно предоставляет кредиты юридическим и физическим лицам. Кредитные ресурсы банка формируются за счет:

- собственных средств, за исключением стоимости приобретенных основных фондов и вложений в уставный капитал;
- привлеченных средств юридических лиц;
- вкладов физических лиц, привлеченных на определенный срок;
- кредитов, полученных в других банках (например, в ЦБ РФ);

- других привлеченных средств.

Выдавая кредиты, банк формирует кредитный портфель – совокупность всех ссуд, выданных клиентам. Формирование кредитного портфеля является одним из условий эффективной работы банка, а также обеспечения финансовых ресурсов экономики.

Во Владимирском ОСБ № 8611 придерживаются следующих правил в кредитовании юридических лиц:

1) поддержка определенных отраслей экономики: удовлетворяющие необходимые (ежедневные) жизненные потребности населения (розничные сети, аптеки и т.д.); выполняющие жизнеобеспечивающие функции (электро- и водоснабжение, транспорт и т.п.); оборонно-промышленный комплекс; сельское хозяйство; малый бизнес;

2) поддержка клиентов Владимирского ОСБ № 8611;

3) кредитование оборотных средств и текущих потребностей бизнеса клиентов.

Порядок предоставления кредита описан в Гражданском кодексе РФ и в Положениях Центрального банка РФ. Кредитование осуществляется в три этапа (оформление заявки, принятие решения и подписание договора) и в соответствии с определенными требованиями, установленными Сбербанком РФ.

Условиями принятия положительного решения о предоставлении кредита являются: подлинность документов, отсутствие информации о негативной кредитной истории и о негативной характеристике заемщика по исполнению своих обязательств.

В Сбербанке России для оценки кредитоспособности предприятий - заемщиков используются следующие способы:

1) на основе системы финансовых коэффициентов;

2) на основе анализа денежных потоков за три последних года;

3) на основе анализа делового риска.

Во Владимирском отделении № 8611 Сбербанка России используется методика Сбербанка России, по которой проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков при кредитовании. Порядок (регламент) оценки кредитоспособности заемщика:

- расчет основных оценочных показателей (коэффициентов ликвидности, финансовой независимости, рентабельности);

- определение категории заемщика путем сравнения рассчитанных значений с нормативными;

- расчет суммы баллов с учетом веса показателя, установленного Сбербанком России и определение класса рейтинга заемщика;

- предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей и качественной оценки заемщика.

При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

В отделениях Сбербанка РФ кредитоспособность заемщиков оценивается быстро и с помощью автоматизированной системы – программы финансового анализа «ФинЭкАнализ» для расчета финансово-экономических коэффициентов. В отдельных случаях применяются статистические методы оценки кредитного риска, например, метод кредитного скоринга, главным образом, для физических лиц, а также в автоматизированной программе.

Однако существуют серьезные проблемы при оценке кредитоспособности заемщиков - это:

1. Увеличение просроченной задолженности, особенно, физических лиц, что указывает на ослабление контроля сотрудников банка за подбором клиентов и контролем за выплатами по кредитам.

2. Отрицательная оценка динамики кредитов по степени риска сомнительных, опасных и безнадежных ссуд, что требует улучшения работы сотрудников по оценке кредитоспособности заемщиков.

3. Повышение сумм резервов на возможные потери, что подчеркивает недостаточную эффективность применяемых методов оценки кредитоспособности заемщиков и управления кредитным риском.

4. Недостаточная степень автоматизации процессов оформления и сопровождения потребительских кредитов, что привело к высоким затратам на проведение кредитных операций.

Кроме того, имеются недостатки по процессу кредитования. Это:

- низкая эффективность использования клиентской базы из-за недостаточных навыков сотрудников и систем обслуживания;

- низкое качество обслуживания клиентов;

- низкий уровень производительности труда из-за сложности процессов обслуживания и большого количества ручной работы и недостаточности автоматизации;

- недостаточно эффективные системы управления рисками;

- слабые стороны корпоративной культуры банка, недостаточное стремление к совершенствованию и развитию.

Из-за этих недостатков перед банком возникает ряд вызовов и угроз:

- разворачивающийся финансовый кризис, недостаток ликвидности и увеличение кредитных рисков при замедлении темпов экономического роста;
- усиление конкуренции на финансовом рынке;
- долгосрочная тенденция на сокращение рентабельности операций из-за структурной нехватки пассивов в банке и конкурентной динамикой отдельных банковских продуктов (кредитование крупных юридических лиц, автокредитование, кредитов в точках продаж в рознице). Это определяет неценовую дифференциацию предложений банка, совершенствование качества клиентской работы и предложений;
- риск опережающего роста затрат по отношению к доходам банка из-за низкой производительности труда является основной статьёй непроцентных расходов банка.

Существующий в настоящее время сценарий «инерционного развития» не позволяет в полной мере преодолеть недостатки в работе Сбербанка. Поэтому необходимо банку применять на практике сценарий «модернизация», который является наиболее оптимальным вариантом его развития, его целевой стратегией. Для этого необходимо:

1. Внедрить методику подтверждения достоверности предоставленных заемщиком данных, например, методику андеррайтинга – оценка платежеспособности клиента по консолидированной информации о доходах и расходах заемщика.

Предлагаемая схема ускорит, удешевит и обеспечит более точный и обоснованный результат. В итоге это снизит риски кредитования. Но данная методика трудоемка и требует особой квалификации сотрудников банка. Снижение трудоемкости возможно за счет автоматизации процесса.

2. Развивать информационные технологии – выходить на новый уровень автоматизации, совершенствовать телекоммуникационную инфраструктуру и комплексы технических средств. Упрощенный ландшафт будущих ИТ-приложений будет представлять единую основную банковскую систему (корпоративный, розничный и операционный блок), вокруг которой выстраиваются системы фронт-офиса, CRM4, ERP5, MIS6, управления рисками с использованием единого хранилища данных.

Таким образом, будут сформированы сквозные системы отчетности и управления отношениями с клиентами, позволяющие банку «знать» своих клиентов и совершенствовать качество клиентского обслуживания.

3. Совершенствовать системы обучения и мотивации персонала, что должно усилить прямую личную заинтересованность сотрудников в повышении производительности и результатах своей работы, создать стимулы для самосовершенствования и развития.

Предложенные мероприятия по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщиков Владимирского отделения №8611 Сбербанка России конечно, потребуют определенных затрат, но в итоге приведут к значительному снижению кредитного риска и повышению качества кредитного портфеля Сбербанка.

Список литературы

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс – СПб.: Форум, 2012. -368с. ISBN 978-5-8459-1074-5.
2. Власова Н.В. «Зарождение и развитие института несостоятельности гражданина: зарубежная и российская практика //Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2013. - №5. С.127-133.
3. Власова Н.В. Причины не возврата долгов гражданами и современные методы предупреждения несостоятельности (банкротства) заёмщика // Динамика сложных систем - XXI век. Издательство: Издательство Радиотехника (Москва)ISSN: 1999-7493. - 2013. - №5. - С. 031-035
4. Ендовицкая Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебное практическое пособие / Д.А. Ендовицкая. - М.: КНОРУС, 2009. –272с. ISBN: 5-85971-128-X.
5. Официальный сайт Сбербанка России // [Электронный вариант. Свободный доступ] <http://www.sberbank.ru/vladimir/ru/person/>

В России в настоящее время наблюдается старение населения и в связи с этим в ряде регионов имеет место значительный срок ожидания нуждающихся в социальном обслуживании в отделениях надомного обслуживания, домах-интернатах общего профиля, реабилитационных центров для инвалидов и т. д. социально незащищённых пожилых людей. При этом модернизация системы социального обеспечения требует огромных денежных средств, а потребность в ресурсах возрастает, что подтверждает недостаточность объёмов оказания государственными структурами социальных услуг. В связи с этим в процессе реализации государственной социальной политики к социальному обслуживанию части оказываемых государственными социально ориентированными структурами социальных услуг целесообразно привлекать субъектов негосударственного сектора – представителей малого и среднего бизнеса, а также некоммерческие организации. С 1 января 2015 года в РФ вступил в силу Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» [3], который предусматривает привлечение малого и среднего бизнеса в сферу оказания социальных услуг. Введение в действие вышеуказанного закона должно способствовать развитию конкуренции в сфере оказания социальных услуг и улучшению их качества. Получателями социальных услуг в малых и средних коммерческих организациях смогут те, кто имеет право на бесплатное социальное обслуживание, и те, кто готов за них заплатить.

Подтверждением возможности реализации основных положений нового ФЗ от 28.12.2013 г. № 442-ФЗ может служить пример Подмосковья, где все получатели социальных услуг могут воспользоваться возможностью составления индивидуальной программы, которая должна отражать определённый набор социальных услуг, который будет оказываться каждому конкретному человеку в зависимости от потребности в них, а в 2014 г. около трёх тысяч жителей Подмосковья могли воспользоваться услугами социального такси [2]. Но, может возникнуть необходимость в получении социальной услуги в день обращения, которые в рамках выстроенной сегодня системы оказания социальных услуг оказать достаточно сложно. Именно в этих целях новым ФЗ от 28.12.2013 г. № 442-ФЗ [3] в качестве самостоятельного вида услуг выделены срочные социальные услуги, оказание которых можно возложить на представителей субъектов малого и среднего бизнеса.

Именно малый и средний бизнес может предложить абсолютные новые, инновационные и максимально приближенные к потребностям социально незащищённого пожилого населения, формы социальной поддержки, расширяя и совершенствуя, тем самым, определенные государством стандарты социальных услуг.

Социальные услуги предоставляются получателям в форме социального обслуживания на дому, в полустационарной форме, или в стационарной форме. На сегодняшний день самой востребованной и экономически оправданной формой является социальное обслуживание на дому. Это обусловлено тем, что в России постепенно растет численность людей пожилого возраста и инвалидов, нуждающихся в постоянном или временном нестационарном социальном обслуживании, частично утративших способность к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, болезнью, инвалидностью.

Социальное обслуживание на дому на сегодняшний день оказывают государственные учреждения социального обслуживания населения, которые оказывают социальные услуги различным категориям граждан (пожилого возраста, инвалидам), а также предприятия, учреждения и граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью по социальному обслуживанию населения. Комплексные центры социального обслуживания населения предоставляют как бесплатные социальные услуги, гарантированные государством так и дополнительные (на условиях частичной или полной оплаты). Не всегда нуждающиеся в социальном обслуживании на дому, могут воспользоваться гарантированными государством социальными услугами в связи со сложностями в сборе и предоставлении целого списка необходимых документов. Сюда входит и заключение учреждения здравоохранения о том, что клиент нуждается в социальном обслуживании на дому и у него нет противопоказаний, акта материально-бытового положения заявителя, а также справки о доходах, о составе семьи и родственных отношений и т.д. К тому же, социальная служба может вполне понадобиться не только одиноким гражданам. Например, в случае болезни престарелого родственника помощь сиделки просто необходима. Социальное обслуживание на дому – это та сфера предпринимательской деятельности, которая в России еще не достаточно развита, но будет востребована. Получателям социальных услуг с учетом их индивидуальных потребностей могут быть предоставлены следующие виды социальных услуг [3]: социально-бытовые; социально-медицинские; социально-психологические; социально-педагогические;

социально-трудовые; социально-правовые; услуги в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, в том числе детей-инвалидов; срочные социальные услуги.

Обратимся к зарубежному опыту оказания социальных услуг населению [4]. Британскую модель социальной работы можно охарактеризовать как либерально-традиционную, где либеральная составляющая социальной политики выступает определяющей. Однако, при этом, в сфере социальной защиты Великобритании традиционно сохраняется значительное государственное влияние, которое не является преобладающим, что проявляется, в первую очередь, в высоком удельном весе социальных услуг, предоставляемых нуждающимся частными агентствами, в активном участии бизнеса в социальном обеспечении. В социальном обслуживании социально незащищённых слоёв населения в Великобритании активно используются платные услуги в деятельности частных социальных агентств, расширяется численность частных социальных служб и агентств, обслуживающих пожилых и инвалидов. После закрытия в 90-е гг. XX в. большого количества специализированных больниц, оказывавших стационарную помощь таким людям, эти функции взяли на себя некоторые частные социальные службы. Система платных социальных услуг, функционирование частных агентств в сфере обслуживания имеют место во многих странах мира. Их немало и в континентальной Европе. Однако, Великобританию отличает высокий удельный вес услуг, оказываемых частными социальными агентствами в общем объеме такой помощи. Так, социальные учреждения по оказанию помощи на дому, содержащиеся за счет государства и муниципалитетов, предоставляют своим клиентам примерно половину услуг, а вторую половину они получают со стороны частных социальных агентств.

Либеральный характер британской системы социального обслуживания проявляется и в отсутствии единых государственных стандартов на услуги, предоставляемые населению. Их количество и качество оговаривается лишь на уровне местных норм, что ставит, например, одинокого пожилого человека одного графства в менее удобное положение, чем такого же человека в другом административно-территориальном образовании страны. Для сравнения можно привести Германию, где эти услуги более упорядочены и централизованы благодаря соответствующему федеральному законодательству. Важное значение в британской модели социальной защиты имеют некоммерческие ассоциативные организации, деятельность которых регулируется социальным законодательством. По закону о благотворительной деятельности, принятом в конце XX в. [1], была сохранена система строгих обязательств опекунов местных благотворительных организаций и жесткого контроля за их финансовой деятельностью.

Учитывая социально - демографическую ситуацию в Санкт-Петербурге и в целом по России, вопрос привлечения бизнес структур к социальному обслуживанию является актуальным, так как государственные структуры уже сегодня не справляются с возрастающим спросом на социальные услуги пожилым людям. Особенно перспективным в сфере социального обслуживания пожилых людей является механизм государственно-частного партнерства, в рамках которого привлечение бизнес структур к оказанию социальных услуг населению Санкт-Петербурга осуществляется через строительство и последующую эксплуатацию учреждений, предоставляющих социальные услуги населению.

Таким образом, в процессе социального обслуживания населения государство должно взаимодействовать не только с крупными структурами, но также и с малыми и средними организациями, реализуя комплексные проекты на основе использования схемы контракта жизненного цикла, то есть сотрудничество с управляющими компаниями (операторами). Благодаря предоставлению услуг в социальной сфере малым и средним бизнесом, население может рассчитывать на расширение социальных инноваций, то есть появление услуг нового качества.

Список литературы

1. Панфилова, Т.М., Свекровкина Е.А. Формирование системы института благотворительности в России/ Панфилова Т.М., Свекровкина Е.А./ Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/>. Дата обращения -12.07.14
2. Сайт Министерства социальной защиты населения Московской области. Режим доступа: <http://luberezkson.ru/> Дата обращения – 29.01.2015
3. Федеральный закон от 28.12. 2013 г. № 442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации" ИА "ГАРАНТ". Режим доступа: <http://www.garant.ru/>. Дата обращения – 11.07.14
4. Холостова, Е.И. Зарубежный опыт социальной работы: Учебное пособие / Е.И. Холостова, А.Н. Дашкина, И.В. Малофеев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 368 с.

УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИСЛАМСКИХ ИНСТИТУТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мукашев А.А.

Казахский университет путей сообщения им Д.А. Кунаева, г.Алматы

Потребность в развитии национального банковского дела и необходимость соблюдения при этом положений шариата в мусульманском мире обусловили создание исламских банков. В свете запрета ссудного процента в исламе предполагалось, что исламские банки должны были работать исключительно на беспроцентной основе.

Один из ключевых вопросов, на который пытались найти ответ основатели первых исламских банков: смогут ли новые структуры работать как полноценные банки, т.е. предоставлять комплекс банковских услуг, необходимых клиентам, или же им придется довольствоваться ролью благотворительных учреждений, работающих если не в ущерб себе, то по крайней мере без прибыли?

Чтобы перенести договоры, известные мусульманскому частному праву еще в раннем Средневековье, в реалии требуется работа по адаптации к текущей банковской практике.

В качестве посредника при осуществлении платежей между хозяйствующими субъектами исламский банк не имеет принципиальных отличий от банка традиционного: и здесь, и там за предоставление услуги взимается комиссия - как правило, в виде процента от пересылаемой суммы. Другое дело - роль банка как финансового посредника. Выступая финансовым посредником для юридических и физических лиц, банк рассчитывает не только покрыть все издержки, но и получить прибыль.

Решить указанную проблему был призван целый ряд модернизированных механизмов, известных в деловом обороте в мусульманском мире многие столетия. Одним из наиболее известных является мудараба, которая, наряду с механизмом мушарака, составляет основу инвестиционного финансирования в деятельности исламских банков.

Разница между текущими и сберегательными счетами в исламском банке та же, что и в традиционных банках. При открытии текущего счета клиент, не претендуя на какое-либо вознаграждение со стороны банка, имеет возможность свободно распоряжаться средствами на счете. Для банка главная цель при открытии и ведении текущих счетов — привлечение средств мелких вкладчиков, которые используют подобные счета для проведения расчетов. Иногда условиями договора может быть предусмотрена комиссия, взимаемая банком за проведение расчетных операций.

Открывая сберегательный счет, клиент в первую очередь претендует на получение вознаграждения. Однако в соответствии с требованиями мусульманского права, данное вознаграждение должно быть не в виде фиксированного процента от суммы вклада, а представлять собой часть прибыли, заработанной банком при участии капитала клиента. При этом клиент, как и в традиционных банках, не может свободно распоряжаться средствами на счете и должен заботиться о поддержании на нем минимального остатка средств.

Средства клиентов на текущие и сберегательные счета могут привлекаться либо в форме безвозмездных займов (кард хасан), либо на условиях ответственного хранения (амана или вади'а).

При формировании пассивов банк (выступая как заемщик покардхасан) может использовать остатки на текущих счетах своих клиентов без уведомления их об этом и должен вернуть заемную сумму (без процентов) или ее часть по требованию клиента (например, при получении платежного поручения). Таким образом, главное преимущество оформления вклада до востребования на основе кард хасан для исламских банков - возможность получения доступа к остаткам на сберегательных счетах. Открытие текущих счетов на основе кард хасан практикуется исламскими банками в Иране и ряде других стран.

Механизм кардхасан используется некоторыми исламскими банками также при работе со сберегательными счетами. Например, в том же Иране, не гарантируя владельцу сберегательного счета выплату фиксированной прибыли, банки могут предоставить ему бонус, - причем не только в виде наличности, но и в форме подарка. Владельцы сберегательных счетов могут также получать скидки и приоритет в обслуживании при пользовании услугами банка.

Амана (араб.-честность, надежность), как и кард хасан, имеет основу в тексте Корана: «...А если кто-нибудь из вас доверяет другому, то пусть возвращает тот, которому доверено, свой залог и пусть боится Аллаха, Господа своего» (2: 283). В исламском банковском деле под аманой понимается ответственное хранение.

По общему правилу банк не вправе распоряжаться предметом хранения и может лишь выполнять поручения владельца вклада в отношении данного предмета, взимая за это определенную плату. Кроме того, банк

имеет право покрывать за счет владельца расходы, связанные с выполнением его распоряжений. Многие банки стараются не использовать механизм амана при работе с текущими и сберегательными счетами: не имея возможности задействовать клиентские средства для формирования активов, они вынуждены создавать 100 %-й резерв под данные обязательства.

Однако в некоторых банках допускается использование средств со счета на основе механизма амана- с согласия владельца такого счета. Текущие счета, при работе с которыми банк использует аману, называются доверительными счетами.

Что касается сберегательных счетов, то более приемлемым механизмом для исламских банков при работе с ними является вади'а.

В исламском банковском деле соблюдены далеко не все условия известного мусульманскому праву договора вади'а. Открывая клиенту сберегательный счет, банк получает возможность использовать предоставленные средства для инвестирования. Иными словами, банком не соблюдается запрет в отношении пользования предоставленным на хранение имуществом, содержащийся в классическом договоре вади'а. Прибыль владельцам счетов выплачивается по усмотрению банка. При этом клиент может в любой момент забрать свои деньги.

Исламские банки предоставляют своим клиентам, имеющим текущие счета, такие услуги, как выставление чека, операции с векселями (банковские тратты, переводные векселя), дорожные чеки и др.

Клиенты могут завести дебетовую карточку. Что касается кредитных карт, то долгое время данная услуга была недоступна клиентам исламских банков. Мусульманское право запрещает использование традиционных кредитных карт постольку, поскольку оно сопряжено с взиманием и выплатой процента.

В отличие от традиционных банков, исламский банк переводит кредитную основу финансового бизнеса на инвестиционную. Деньги вкладчиков, которые вносятся клиентами исламского банка на специальный инвестиционный счет, инвестируются банком в различные финансовые проекты. Прибыль, которую получит владелец счета, зависит исключительно от результатов инвестирования, осуществленного банком.

Исламские банки используют различные способы инвестирования при работе с одноименными счетами. Некоторые нашли применение лишь в конкретно взятом банке, другие получили распространение в работе многих банков. В основном различия между депозитами при открытии инвестиционных счетов заключаются в сроках самих депозитов и способах размещения средств.

Исламские банки открывают своим клиентам совместные (общие) инвестиционные счета, размещают инвестиционные депозиты с ограниченным/неограниченным сроком действия, а также специализированные депозиты. Инвестиционные счета называют также счетами на основе системы разделения прибылей и убытков.

Доходность по инвестиционным счетам в исламских банках зависит от прибыльности финансируемых банком инвестиционных проектов. Доли и пропорции раздела совокупной прибыли между банком и клиентом зависят, как правило, от срока вклада. Зачастую доля клиента может достигать 90 %.

Некоторые банки помимо получения своей доли прибыли по инвестиционным счетам, взимают с их владельцев фиксированную комиссию за свои услуги. Очевидно, и комиссия, и гарантия основной суммы вклада является нарушением сущности механизма мудараба.

В ряде стран законодательство допускает возможность раздела между клиентом и банком прибылей по договору банковского вклада. Но лишь прибылей, а не убытков. Например, UniversityBank в США, предлагающий своим клиентам соответствующие шариату схемы приобретения жилья, сберегательные счета и др., вынужден конструировать свои депозитные продукты таким образом, чтобы клиенту гарантировалась сумма вклада и предоставлялась возможность разделять с банком полученные прибыли. В то же время убытки несет лишь банк.

Список литературы

1. Коран / Пер. с араб. и комментарии Кулиева Э. - М, 2006.
2. Ислам: политика, экономика, право, культура / Под ред. Р.И. Беккина. - М - СПб.: ООО «Каре», 2007. - Вып. 8.
3. Исламские финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. - М.: Московский исламский университет, 2004.
4. Журавлев А.Ю. Теория и практика исламского банковского дела. — М.: ИВ РАН, 2002.
5. Economics of Zakah / Ed. M. Kahf.- Jeddah, 2002.

ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Хаванская А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

С момента провозглашения политической и экономической независимости Украины актуальным стал вопрос о создании суверенной финансово-кредитной системы. Проблема состояла в том, что действующие тогда финансовая и кредитная системы были построены по модели административно-командной экономики СССР. Дальнейшее экономическое развитие страны было невозможно без формирования и развития собственной финансовой, денежной и кредитной системы, которые, в свою очередь, основываются на финансово-бюджетной политике и нормативно-правовой базе.

В соответствии с Конституцией, Украина есть суверенное и независимое, демократическое, социальное, правовое государство. Суверенитет Украины распространяется на всю ее территорию. [2]

В стране выделяют государственный и местный уровни бюджетной системы.[1]

Согласно действующему законодательству Украины, органы местного самоуправления, как и в других унитарных государствах, вправе самостоятельно решать вопросы местного уровня в рамках Конституции и законов Украины. Но до сих пор четко не разграничены полномочия местных государственных администраций и органов местного самоуправления, а также не определены функции, которые они должны исполнять в рамках своей компетенции. Более того, возможна передача не только полномочий органов государственной власти органам местного самоуправления, но и наоборот — полномочий органов местного самоуправления (через посредничество районных и областных советов) местным государственным администрациям.

Поэтому в стране и назрела проблема в вопросе разграничения полномочий между уровнями власти, которая потребовала проведения реформы. В ноябре 2010 был дан старт административной реформе. Остановимся подробнее на её основных моментах и затрагиваемых проблемах.

Данная реформа проходит под лозунгом: «Украина – государство самоуправляющихся громад».[5] Таким образом, цель реформы состоит в создании правовых предпосылок образования экономически состоятельных административно-территориальных единиц разного уровня.

Какой комплекс мероприятий намечен?

1. формирование оптимальной структуры органов государственного управления и местного самоуправления, определение основных содержанием деятельности этих органов предоставления государственных и общественных услуг, децентрализация заданий, полномочий и ответственности относительно предоставления таких услуг;

2. реформирование существующего административно-территориального устройства страны, формирование экономически и финансово самостоятельных территориальных громад как первичных носителей местного самоуправления и базовых административно-территориальных единиц, что должно стать основой для формирования нового бюджетного уклада государства;

3. реформирование налоговой системы страны, коренное повышение в ней роли местных налогов и сборов, децентрализация фискальных полномочий в интересах территориальных громад и органов местного самоуправления других уровней;

4. реальное отделение бюджетов территориальных громад и других органов местного самоуправления от государственного бюджета Украины, организация их взаимоотношений на принципах самостоятельного функционирования.

Бюджетная система Украины состоит из государственного бюджета и местных бюджетов. Местный бюджет есть областные, районные бюджеты и бюджеты местного самоуправления. Бюджетами местного самоуправления являются бюджеты территориальных общин, сел, их объединений, поселков, городов (в том числе районов в городах).

Бюджетное устройство основывается на принципах единства, сбалансированности, полноты, обоснованности, эффективности, субсидиарности, целевого использования бюджетных средств, справедливости и беспристрастности, публичности и прозрачности, самостоятельности всех бюджетов, которые входят в бюджетную систему Украины.[1]

Главную роль играет государственный бюджет, с помощью которого центральные власти аккумулируют в своих руках основную часть национального дохода, перераспределяемую через финансовую систему. Главной составляющей бюджетной системы Украины является Государственный бюджет, из которого финансируются

мероприятия общегосударственного значения в отрасли хозяйственного, культурного строительства, обороны государства, содержания органов государственной власти и управления. Посредством Государственного бюджета осуществляется перераспределение части общегосударственных доходов между областями в виде субвенций, субсидий и дотаций с целью экономического выравнивания регионов.

Доходы бюджета включают налоговые поступления, неналоговые поступления, доходы от операций с капиталом и трансферты.

Остановимся подробнее на налоговых поступлениях и на вопросе формирования налоговой базы страны. Налоговые поступления – это предусмотренные налоговыми законами Украины общегосударственные и местные налоги, сборы и другие обязательные платежи.[3]

К общегосударственным относятся налоги и сборы, установленные Налоговым Кодексом и обязательные к уплате на всей территории Украины, кроме случаев, предусмотренных Налоговым Кодексом. К ним относят: налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, акцизный налог и пр.

К местным относятся налоги и сборы, установленные в соответствии с перечнем и в рамках предельных размеров ставок, определенных Налоговым Кодексом, решениями сельских, поселковых и городских советов в пределах их полномочий, обязательны к уплате на территории соответствующих территориальных общин. Местные налоги и сборы: налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, единый налог, сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности, сбор за места для парковки транспортных средств, туристический сбор.

Распределение доходов относится к полномочиям представительных органов государства, как одного из основных вопросов функционирования бюджетной системы Украины. Главную роль в этом играет Верховная Рада Украины, как единственный орган законодательной власти в Украине.

Основной задачей при распределении доходов бюджетов является наделение каждого из государственных органов таким объемом средств, который мог бы обеспечить выполнение его задач и функций, предусмотренных Конституцией и законами Украины. При этом должны быть обеспечены сбалансированность всех бюджетов, заинтересованность местных органов в увеличении бюджетных поступлений, предотвращения кассовых разрывов и прочее, бездефицитность бюджетов.

Объем доходов и расходов государственного бюджета Украины ежегодно утверждается Верховной Радой в законе «О государственном бюджете Украины». [4]

Какие проблемы финансово-бюджетной системы Украины можно обозначить?

- Проблема формирования налоговой базы: потеря финансовых источников поступлений в бюджет в связи с экономическим и политическим кризисом, а также тенезацией экономики, неэффективностью отдельных видов расходов, расточительством, фактами хищения государственных средств, проблемами массового уклонения от налогов.

- Местные бюджеты обособлены и функционируют автономно. Они составляются, утверждаются и исполняются соответствующими местными властями и формально не связаны с государственным бюджетом. Имеет место зависимость местных властей от центрального правительства, что противоречит требованиям законодательства.

- В унитарном государстве, таком, как Украина, нижестоящие органы власти полностью подотчетны центральному правительству. Таким образом, их возможности по формированию и использованию финансовых средств ограничены рамками, устанавливаемыми центральным правительством.

Для решения обозначенных проблем необходимо провести следующие преобразования:

1. совершенствование налогового законодательства с целью ужесточения мер наказания за его нарушение, совершенствование механизмов сбора налогов, что позволит увеличить налоговые доходы бюджетов всех уровней;
2. разграничение полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления с целью повышения самостоятельности местных администраций.

Общий итог: незаконченность административной реформы и нестабильная политическая обстановка в стране является огромным препятствием для развития финансово-бюджетной сферы Украины.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Украины
2. Конституция Украины
3. Налоговый кодекс Украины
4. Сайт Кабинета Министров Украины <http://www.kmu.gov.ua/control>
5. Сайт Министерства финансов Украины <http://www.minfin.gov.ua>

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Жубаев С.Д., Алпысбаева А.К., Кодашева Г.С.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г.Астана, Казахстан

Полноценное функционирование Евразийского экономического союза с 1 января 2015 года предусматривает действие гармонизированных и согласованных финансовых условий по всем категориям экономических отношений между странами – участниками союза. Особенностью создания этих условий является то, что все члены ЕАЭС республики бывшей единой страны – СССР. Гармонизация основных финансовых законодательств шла, в основном, в сфере внешнеэкономических отношений – по внешней торговле, по инвестициям, по регулированию валютных отношений.

В то же время, условия функционирования хозяйствующих субъектов в новом экономическом союзе, требуют гармонизации «внутренних» финансовых законодательств, особенно, по налогообложению, тарифам и межбюджетным отношениям. Вопросы гармонизации тарифов и налогообложения регулярно обсуждаются на разных уровнях экономического регулирования стран участников. Вопросы межбюджетных отношений, формирования доходов местных (муниципальных) бюджетов, требуют дополнительного изучения в свете углубления интеграционного взаимодействия наших стран, которые станут важным фактором активизации экономического сотрудничества.

Общеизвестно, что эффективность и результативность выполнения функции государства, в основном, зависит от построения соответствующей системы управления государственными финансами. Одной из главных задач управления государственными финансами - способствовать устойчивому и эффективному экономическому развитию страны посредством оптимизации межбюджетных отношений. В рамках реализации Стратегии «Казахстан - 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» принимаются необходимые меры по совершенствованию финансовой системы Республики Казахстан. В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 14 декабря 2012 года о Бюджетной политике было сказано, что новым принципом бюджетной политики должен стать принцип расходования и траты только в пределах своих возможностей бюджета и сократить дефицит до максимально возможного минимума. [1. стр. 4]

В Концепции развития местного самоуправления в Республике Казахстан, утвержденной Президентом от 28 ноября 2012 года, основными принципами организации и деятельности местного самоуправления определено расширение финансовой самостоятельности всех уровней управления, особенно, нижних уровней органов самоуправления. [2. стр. 11]

Следовательно, при реформировании бюджетного устройства Казахстана возникает необходимость в разработке оптимальных моделей формирования и взаимоотношений бюджетов различного уровня. В Бюджетном кодексе Республики Казахстан, принятом 24 апреля 2004 года, и введенном в действие с 1 января 2005 года определены основы устройства и управления бюджетной системой страны и принципы межбюджетных отношений. [3. стр. 21]

Межбюджетные отношения основаны на разграничении функций и полномочий между уровнями государственного управления местного самоуправления, едином распределении поступлений и расходов, а также на единстве и прозрачности методов определения межбюджетных отношений.

В Республике Казахстан была принята кооперативная модель межбюджетных отношений, характеризующаяся наличием собственных и регулируемых налогов для каждого уровня бюджетной системы, повышенной ответственностью центра за состояние местных бюджетов и допустимо-оправданное ограничение фактической самостоятельности местных органов власти в вопросах внешних заимствований. Также, установлен развитой механизм перераспределения финансовых средств между уровнями бюджетной системы через трансферты.

В Казахстане межбюджетные отношения основываются на следующих принципах: [3. стр. 21].

- равенство бюджетов областей, городов республиканского значения, столицы во взаимоотношениях с республиканским бюджетом, бюджетов районов (городов областного значения) во взаимоотношениях с вышестоящим областным бюджетом;
- эффективное распределение поступлений, учитывающее одновременное соблюдение следующих критериев их разграничения:

- выравнивание уровней бюджетной обеспеченности административно-территориальных единиц Республики Казахстан;
- обеспечение предоставления местными исполнительными органами одинакового уровня государственных услуг;
- максимальная эффективность и результативность предоставления государственных услуг, закрепление государственных услуг за тем уровнем государственного управления, который может обеспечить наиболее эффективное и результативное производство и предоставление государственных услуг и др.

Вышеперечисленные принципы, особенно в части формирования доходной части местных бюджетов, с целью повышения заинтересованности местных органов власти в увеличении доходов, имеют определенные сложности при их реализации.

Целью межбюджетных отношений является создание необходимых условий для бюджетного выравнивания, минимальных государственных социальных стандартов на всей территории страны, сбалансирования бюджетов на каждом уровне с учетом возлагаемых на них задач и функций исходя из имеющегося налогового потенциала на соответствующих территориях

Финансовая самостоятельность региона тесно связана с наличием на его территории необходимого экономико-финансового потенциала, позволяющего сформировать местный бюджет при помощи доходов, собираемых на его территории. При отсутствии у региона этой необходимой финансовой базы и возникает необходимость перераспределения централизованных средств Государственного бюджета, в основном Республиканского бюджета, между местными бюджетами разного уровня.

Объемы ВВП, динамика их роста и параметры Государственного бюджета Республики Казахстан приведены в Табл.1.

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели и параметры Государственного бюджета Республики Казахстан

	Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. прогноз
	Объем ВВП в млрд тенге	29274,0	36586,0	41221,5	45121,5
	Средний обменный курс тенге к 1 долл. США	149	148	179	186 оценка
	Объем ВВП в млрд долл. США	196,1	247,2	230,1	242,6
	Динамика роста ВВП, в %	5,3	6,5	4,5	4,3
	Инфляция, в %	7,9	6,0	6,0	6,0
	Доходы госбюджета (млрд тенге)	5159,6	5415,1	5707,1	6858,0
	Доходы госбюджета (млрд долл США)	34,6	36,5	31,8	36,8
	Трансферты из Национального фонда РК, в млрд тенге	1200,0	1517,2	1300,0	1702,0
	Расходы госбюджета (млрд тенге)	5741,4	6200,3	6466,0	7307,0
0	Расходы госбюджета (млрд долларов США)	38,5	41,8	36,1	39,2
1	Дефицит (млрд тенге)	-581,9	-785,2	758,9	997,0
3	Дефицит бюджета к ВВП, в %	1,9	2,1	1,8	2,2

Источник: Статистические данные социально-экономического развития РК 2011-2015 гг.

Среди основных макроэкономических параметров доходы и расходы бюджета сохраняет тенденцию к росту соответственно общему росту ВВП, а дефицит будет в пределах 2,2%.

Поступления в доходы Республиканского бюджета РК трансфертов от Национального фонда Республики Казахстан в 2012 году составил 1200,0 млрд тенге. На 2015 год предусмотрены трансферты 1702, 0 млрд. тенге, что больше на 1, 4 раза.

В соответствии с законом Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2013-2015 годы», «Об объемах трансфертов общего характера между республиканским и областными бюджетами, бюджетами города республиканского значения, столицы на 2011-2013 годы» в республиканском бюджете на 2012-2015 годы были установлены объемы субвенций, передаваемых из республиканского бюджета в областные бюджеты, бюджет города Астаны, в сумме 789,9 млрд. тенге в 2012 году, 880,5 млрд. тенге в 2013 году и 865,9 млрд. тенге в 2014 году.

Анализ динамики объемов субвенций по областным бюджетам Республики Казахстан 2012-2014 гг. показывает, что при сложившейся системе межбюджетных отношений, размеры субвенций и трансфертов имеют тенденцию к росту. Увеличение объемов субвенций и трансфертов в регионы, показывают отсутствие стимулирующих факторов к росту самостоятельности местных властей при формировании доходов местных бюджетов. К примеру, в доходной части местных бюджетов Южно-Казахстанской области трансферты составляют около 80% всех доходов, а собственные доходы - налоговых и неналоговых поступлений составляют всего 20%, а в Кызылординской области в 2013 году размеры трансфертов составили 91,4% доходов областного бюджета. Даже, в такой промышленно развитой, в части экономического потенциала Карагандинской области, размер трансфертов в 2013 году составили 52,7 % от общих поступлений областного бюджета, что является отрицательным фактором оценки экономико-финансового потенциала региона для определения инвестиционной привлекательности зарубежными инвесторами.

Данная проблема межбюджетных отношений в Республике Казахстан, где в доходной части местных бюджетов трансферты занимают большую долю от всех доходов, является результатом неоправданной меры централизации по управлению государственными финансами. Это в свою очередь препятствует осуществлению экономической политики государства по децентрализации государственного управления финансами, ограничивает самостоятельность и инициативу местных органов власти.

Решение данной проблемы осуществляется путем применения общеизвестного методологического подхода, суть которого заключается в установлении размеров регулирующих факторов в формировании доходов местного бюджета, т.е. в введении регулирующих налогов, как источника доходов совместного использования разными уровнями бюджета и использования единых, стабильных на протяжении определенного периода времени нормативов отчислений регулирующих налогов. В Концепции развития местного самоуправления данному направлению дана определяющая роль, так как она дает представление об уровне развитости региона и является наиболее приемлемым и эффективным с точки зрения стабильности формирования доходов местных бюджетов и усиления заинтересованности местных органов власти в сборе налогов, расширении налогооблагаемой базы.

Должны устанавливаться стабильные нормативы отчислений по регулирующим налогам на несколько лет (3-5 лет) для каждой области на республиканском уровне и для каждого района и города на областном уровне. Это позволит достичь определенной самостоятельности местных бюджетов и избавит от опасений изъятия доходов в случае их превышения над плановыми показателями. Необходимо разработать соответствующие механизмы с тем, чтобы перейти к применению регулирующих налогов.

Неопределенность ситуации по трансфертам, по нашему мнению сложилась из-за неопределенности в законодательных основах формирования финансовых потоков между бюджетами.

В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан межбюджетные отношения регулируются [4. стр. 11]:

- 1) между республиканским и областным бюджетом, бюджетом города республиканского значения, столицы:
 - трансфертами;
 - бюджетными кредитами;
- 2) между областным и районными (городов областного значения) бюджетами:
 - трансфертами;
 - бюджетными кредитами;
 - нормативами распределения доходов.

Трансферты подразделяются на трансферты общего характера, целевые текущие трансферты, целевые трансферты на развитие.

Определение трансфертов в Бюджетном кодексе Республики Казахстан приведено как «...трансферты общего характера направлены на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности местных бюджетов и обеспечение равных фискальных возможностей для предоставления стандартного уровня государственных услуг в соответствии с направлениями расходов, закрепленными Бюджетным кодексом за каждым уровнем бюджета. Трансфертами общего характера являются бюджетные субвенции и бюджетные изъятия...».

Также, определение бюджетных субвенций звучит так, «Бюджетными субвенциями являются трансферты, передаваемые из вышестоящих бюджетов в нижестоящие бюджеты в пределах сумм, утвержденных в республиканском или областном бюджете».

Поэтому, когда мы читаем информацию об оказании вышеприведенных субвенций, например, для Южно-Казахстанской области в размере 200,0 млрд. тенге (80% процентов дохода), у экономистов, не знакомых с законодательными перипетиями, связанными с определением трансфертов в Бюджетном кодексе, возникает неопределенность и сомнения в обоснованности этих данных. Так как, в принципе размер субвенций не может быть более 10-20% от размера местного бюджета.

Дело в том, что в классическом понимании субвенция - это вид бюджетной финансовой помощи местным органам власти или отдельным отраслям хозяйства, предоставляемой на определенные цели. Для общего выравнивания уровня бюджетной обеспеченности выделяется – дотация. Субсидия – это государственная безвозмездная финансовая помощь производителям продукции и организациям, оказывающим услуги.

Как известно, в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации к основным инструментам межбюджетного регулирования относятся [4, стр. 33]:

- дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов и регионов Российской Федерации. Например, дотации местным бюджетам на выравнивание их бюджетной обеспеченности выделяются через фонды финансовой поддержки;

- субвенции для оказания финансовой помощи местным органам власти, предоставляемой только на определенные цели. Например, субвенции из Фонда компенсаций распределяются с целью обеспечения финансирования расходов по предоставлению льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан Российской Федерации;

- субсидии на финансирование отдельных целевых расходов субъектов и регионов.

На основании вышеизложенного, предлагаем для внесения определенности и унификации с общепринятыми формулировками в названиях финансовой помощи, оказываемой из республиканского бюджетов местным бюджетам, внести изменения в 40-44 статьи Бюджетного кодекса Республики Казахстан. Слова «трансферты общего характера» изменить на слово «дотации», слова «целевые текущие трансферты» на слово «субвенции» и внести определение «субсидии»- безвозмездная финансовая помощь производителям продукции и организациям, оказывающим услуги.

Актуальность решения данной проблемы, с определениями бюджетной финансовой помощи, станет более ощутимым в связи с созданием ЕАЭС. Во всех странах экономического союза основные определения инструментов межбюджетных отношений должны быть одинаково восприняты, где бы они не применялись.

Переход к применению общепринятых в экономическом мире определений, станет еще более актуальным при вхождении нашей страны во ВТО, где на применение необоснованных субсидий, субвенций из бюджета неравнодушны и относятся к ним не очень положительно.

Подводя итоги, можем констатировать, что среди необходимых основных мер по повышению эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными финансами можно выделить следующее:

1. Внести изменения в 40-44 статьи Бюджетного кодекса с учетом унификации применения классических, общепринятых определений инструментов межбюджетных отношений;

2. Введение регулирующих налогов, как источника доходов совместного использования разными уровнями бюджета, включая республиканский бюджет;

3. Повышение результативности бюджетных расходов и совершенствование среднесрочного планирования;

4. Повышение прозрачности исполнения местных бюджетов и совершенствование законодательства в области формирования доходов местных бюджетов;

5. Совершенствование системы формирования и распределения межбюджетных трансфертов из республиканского бюджета и иных видов финансовой помощи

Словом, механизм регулирования межбюджетных отношений должен работать на новых принципах, обеспечивающих в этом деле самостоятельность местных органов власти с учетом интересов государства и формирования человеческого капитала отвечающим требованиям современного развития общества.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана Стратегия «Казахстан - 2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Казахстанская правда. 15 декабря 2012 года. № 437-438. Астана,
2. Концепция развития местного самоуправления в Республике Казахстан. Казахстанская правда 29 ноября 2012 года. № 401-402. Астана.
3. Бюджетный кодекс Республики Казахстан. Алматы. 2007.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Москва. 2008.
5. Налоговый Кодекс Республики Казахстан. Алматы. 2007.
6. www.minfin.kz

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Фазульянова З.З.

ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, г.Ижевск

Материальные ресурсы используют практически все компании, вместе с тем, не все компании проводят аудит эффективности использования материальных ресурсов, в результате чего компании теряют конкурентоспособность, несут большие технологические потери. Аудит эффективности использования материальных ресурсов особенно необходим в условиях кризиса, когда организации необходимо мобилизовать все силы для того, чтобы преодолеть кризисные явления.

Ключевые слова: эффективность, материальные ресурсы, аудит материальных запасов, отрасли экономики
Понятие эффективности использования ресурсов.

Эффективность - относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечивившим его получение¹¹.

Экономическая эффективность (эффективность производства) — это соотношение полезного результата и затрат факторов производственного процесса. Для количественного определения экономической эффективности используется показатель эффективности, также это - результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам¹².

При этом некоторые авторы выделяют эффективность производства и эффективность потребления. В производстве – выбор производственных ресурсов (включая рабочую силу, физический капитал, технологии и финансы), которые минимизируют стоимость производства продукта. В потреблении – распределение расходов таким образом, чтобы максимизировать удовлетворенность потребителя (полезность)¹³.

На основании анализа вышеуказанных определений можно сделать вывод о том, что эффективность является относительной и зависит от различных факторов: производственного процесса, расходов на приобретение материалов и оборудования. Эффективность использования материальных ресурсов зависит от различных факторов: организации производства, наличия современных станков и оборудования, наличия системы хранения и учета материальных ресурсов.

По мнению автора, эффективность использования материальных ресурсов должна оцениваться комплексно по предприятию. Многие компании допускают частые ошибки в работе:

- не проводят анализ эффективности использования материальных ресурсов;
- оценивают только материальные ресурсы, используемые в основной производственной деятельности;
- не оценивают эффективность использования материальных ресурсов в разрезе по годам, а также причины неэффективного использования материальных ресурсов.

Приведем пример оценки эффективности использования материальных ресурсов компании «А».

¹¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь" (ИНФРА-М, 2006)

¹² <https://ru.wikipedia.org>

¹³ Р. Alexander, S. Baden. Гендерный глоссарий макроэкономических терминов. Алматы: ЮНИФЕМ. 2000 г.

Оценка эффективности использования ресурсов

Показатель	2014 год	2013 год	2012 год	2011 год
Количество материальных ресурсов в денежном эквиваленте (руб.)	5 460 000	6 780 000	4 000 000	2 000 000
Процент недостач материальных ресурсов	5,8%	7%	2%	3%
Процент недостач в денежном эквиваленте (руб.)	316 680	474 600	80 000	60 000
Процент материала, отпущенного в производство	58%	79%	90%	97%
Процент материала, отпущенного в производство в денежном эквиваленте (руб.)	3 166 800	5 356 200	3 600 000	1 940 000

Анализ данных показывает, что в 2013-2014 году компания «А» не эффективно планирует и использует материалы, поскольку процент отпуска в производства ежегодно падает, при этом процент недостач растет, что свидетельствует о необходимости усиления контроля за материальными ресурсами.

Таким образом, в условиях кризисных тенденций необходимо для повышения эффективности использования ресурсов сокращение издержек и повышение эффективности планирования и расходования материальных ресурсов.

Аудит эффективности использования материальных ресурсов.

Как отмечает Р.Е. Мешалкина, аудит эффективности - это «контрольное мероприятие, осуществляемое особым методом»¹⁴. По мнению автора, аудит эффективности является особым контрольным мероприятием, проводимым с целью усовершенствования учета и использования материальных ресурсов.

Особенностью аудита эффективности использования материальных ресурсов является то, что юридическое понятие аудит эффективности законодательно не закреплено, не установлены пределы аудиторского анализа, используемого при оценке аудита эффективности использования ресурсов. Анализ проводится с учетом компетенции, опыта работы конкретного аудитора, его познаний в той или иной отрасли, а также его собственных суждений по тем или иным вопросам.

В научных исследованиях оценка эффективности ресурсов нашла отражение применительно к отдельным отраслям промышленности, причем вопрос оценки эффективности использования ресурсов исследовался еще в советское время, однако большинство предприятий и компаний использовали ресурсы неэффективно в связи с наличием бюрократической системы, долгосрочного планирования, командно-распорядительной системы построения экономических связей. Поддубный Е.М.¹⁵ при исследовании эффективности использования материальных ресурсов в пищевой промышленности отмечает, что в СССР развивались следующие методы повышения эффективности использования материальных ресурсов:

1. Совершенствование норм и нормативов;
2. Разработка прогрессивных способов транспортировки;
3. Работа по максимальному использованию традиционных и вовлечению новых видов сырья;
4. Внедрение прогрессивных технологий и процессов;

¹⁴ Мешалкина Р.Е. Аудит эффективности - объективная необходимость // Финансы. 2005. N 2. С. 66.

¹⁵ Поддубный Е.М. дисс. канд.экон.наук., Организационно-экономические предпосылки повышения эффективности использования материальных ресурсов в пищевой промышленности, к.э.н, Краснодар, Кубанский технологический университет, с.5

5. Переработка вторичных ресурсов;
6. Ужесточение контроля за использованием сырья;
7. Внедрение научно-технических и организационно-экономических ресурсов;
8. Внедрение прогрессивной системы расчетов с поставщиками.

Автор считает такой подход фундаментальным и подходящим для всех отраслей экономики. Вместе с тем, в некоторых сферах нормы и нормативы использования материальных ресурсов утверждены законодательно, другие уже морально устарели и требуют пересмотра и установления на уровне компаний. Вместе с тем, компаниям рекомендуется использовать уже утвержденные нормы и нормативы расхода материальных ресурсов. Использование утвержденных нормативов позволяет избежать судебных споров с проверяющими органами, избежать перерасхода материальных ресурсов, и, следовательно, обеспечить экономию ресурсов, не допустить случаи неправомерного использования сотрудниками в личных целях ресурсов компании. Примером такого нормативного документа является Распоряжение Минтранса России от 14 марта 2008 г. N АМ-23-р, которым установлены и введены в действие нормы расходования ГСМ (Методические рекомендации «Нормы расхода топлива и смазочных материалов на автомобильном транспорте» (далее - Методические рекомендации)).

Компании, осуществляющие операции с драгоценными металлами, должны руководствоваться Постановлением Правительства РФ от 28.09.2000 N 731 (ред. от 18.11.2013) «Об утверждении Правил учета и хранения драгоценных металлов, драгоценных камней и продукции из них, а также ведения соответствующей отчетности».

Нормы расходования материальных ресурсов в строительстве определяются утвержденным сметным нормативом.

Для компаний, специализирующихся на реализации продуктов питания и скоропортящихся продуктов, актуальным является вопрос транспортировки материальных ресурсов, ведь если продукция будет портиться в пути, компания столкнется с увеличением убытков, что может привести к снижению финансовой устойчивости компании. В этой связи необходимо приобретение или аренда современного оборудования, проверка исправности оборудования перед использованием, проведение инвентаризации, анализ эффективности работы логистической компании, в случае привлечения компаний, привлекаемых для осуществления логистики. В рамках аудита важно не просто установить технологические потери материальных ресурсов, связанные в том числе с транспортировкой, но и дать рекомендации, позволяющие повысить эффективности логистики.

Очень актуальным вопросом при использовании материальных ресурсов является использование прогрессивных технологий и процессов. Например, в настоящее время актуально использование энергосберегающих технологий, которые позволяют получить преференции в части налогообложения, ускоренной амортизации и повысить эффективность использования материальных ресурсов.

Переработка вторичных ресурсов подавляющим большинством компаний в настоящее время не используется. Тогда как это позволяет избежать потерь компании, связанных с утилизацией отходов, получить дополнительный доход. Аудиторы также часто не дают рекомендации в отношении переработки вторичных ресурсов, поскольку законодательно использование вторичных ресурсов не предусмотрено. Вместе с тем, в целях повышения эффективности использования ресурсов аудитор должен рекомендовать варианты вторичного использования ресурсов. Например, сдача отработанных шин, отработанных горюче-смазочных материалов перерабатывающим компаниям позволяет не только исключить случаи загрязнения окружающей среды, наложения штрафных санкций на компанию, но и получить дополнительную прибыль.

Ужесточение контроля за использованием материальных ресурсов также является важной составляющей рекомендаций аудитора по повышению эффективности учета материальных ресурсов. Часто работники используют материалы компании в собственных целях: горюче-смазочные материалы, канцтовары, интернет-трафик, запасы, хранимые на складе компании. Во избежание данных случаев необходимо издать распорядительный документ, устанавливающий порядок контроля за использованием материальных ресурсов компании, кроме того, порядок использования ресурсов целесообразно установить в локальном акте организации, а также установить средства программного обеспечения, позволяющие автоматизировать процесс учета, назначить лиц, ответственных за использование материальных ресурсов.

При расчетах с поставщиками целесообразно предусмотреть авансовую систему предоплаты, позволяющую избежать потерь в случае работы с поставщиком, который производит поставку некачественной продукции, в сроки, которые не соответствуют договорным отношениям. Поставщиков материальных ресурсов целесообразно разделить на категории в зависимости от степени значимости для компании. Важно вести отдельные реестры добросовестных и недобросовестных поставщиков, которые поставляют товары в срок и допускают просрочку поставки, поставщиков, стоимость товаров, зависящая от курсов валют, например, в случае поставки импортных товаров. Во избежание негативных последствий необходимо установить порядок контроля

просрочки поставки в количестве дней, а также в условиях кризиса целесообразно включить в договоры положения об отсрочке платежа, что позволит обезопасить компанию от претензий, штрафных санкций, связанных с несвоевременной оплатой товаров.

Таким образом, возможно сделать вывод о том, что методы, используемые в СССР в части повышения эффективности использования материальных ресурсов могут использоваться и сегодня, в том числе при проведении аудита.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в настоящее время научные исследования, в том числе исследования в отношении установления норм и нормативов проводятся достаточно редко, установленные ранее нормы не пересматриваются, что затрудняет работу аудитора.

Методы, используемые в аудите эффективности использования материальных ресурсов.

Основным методом, используемым аудитором при проверке эффективности использования материальных ресурсов, является нормативный метод, позволяющий определить, насколько эффективно расходуются материальные ресурсы, установлено ли нормирование закупок и отпуска в производство материальных ресурсов. Если нормы не установлены, то в большинстве компаний имеются проблемы с эффективностью использования ресурсов. Кроме того, нормативный метод позволяет учесть в налоговом учете технологические потери и потери при транспортировке, правомерность использования данного метода установлена в пп.3 п.7 ст.254 НК РФ. При этом, по мнению Минфина, изложенному в целом ряде писем (Письма Минфина России от 05.07.2013 N 03-03-05/26008 и от 31.01.2011 N 03-03-06/1/39) компания может самостоятельно установить нормативы образования безвозвратных отходов каждого вида сырья и материалов. Отсутствие нормативов снижает эффективность использования материальных ресурсов и учета технологических потерь.

Кроме того, при проведении аудита эффективности использования материальных ресурсов целесообразно использовать аналитический метод, позволяющий проанализировать эффективность изменения норм расхода материалов, например, в случае увеличения производства. В приведенном примере можно было видеть неэффективное планирование материально-производственных запасов и соответственно, снижение эффективности их использования. В рамках аналитического метода также должны быть установлены причины неэффективного использования ресурсов. Это может быть и устаревшее оборудование, и снижение спроса на продукцию, и предложение альтернативной продукции конкурентами. Среди вопросов, которые целесообразно проанализировать в рамках аналитического метода, можно выделить наиболее спорные:

- проведение анализа количественных и суммовых характеристик поступления материальных ресурсов;
- изменение норм расхода материальных ресурсов;
- изменение остатков материальных ресурсов на складе в виде запасов;
- причины образования отходов производства.

Еще одним методом является балансовый метод. Данный метод позволяет сравнить показатели, учитываемые в бухгалтерском учете, а также фактическое нахождение материальных ресурсов на складе. Часто налоговые органы предъявляют претензии в отношении несоответствия материальных запасов, находящихся на складе, а также материальных запасов, отраженных в учете.

Также в целях оценки эффективности использования материальных ресурсов возможно использовать сравнительно-правовой метод. Данный метод позволяет сравнить негативные последствия оформления тех или иных операций в учете, а также риски, которые могут возникнуть у компании при использовании того или иного метода учета материальных ресурсов. Например, в Постановлении от 11.08.2010 N A41-32175/09, оставлено в силе Постановлением ФАС Московского округа от 03.12.2010 N КА-A41/15048-10, суд признал правомерным установление коэффициента расхода сырья на основании отчетов мастеров смен, докладных записок сотрудников производственного отдела и главного технолога комиссия составила акт о работе цеха. В этой связи компании могут использовать аналогию права и с целью повышения эффективности использования материальных ресурсов, устанавливать коэффициенты расходования сырья самостоятельно с учетом особенностей технологического процесса.

В заключение нужно отметить, что аудит эффективности использования материальных ресурсов подразумевает достаточно трудоемкую работу для аудитора, он включает не только документационную проверку, но и проверку схем поставки, порядка использования материальных ресурсов, данный вид аудита предполагает использование различных методов. Но именно данный вид аудита очень важен для компании, поскольку позволяет эффективно использовать материальные ресурсы, избежать непроизводственных потерь и кризисных явлений в компании.

Список литературы

1. <https://ru.wikipedia.org>

2. P. Alexander, S. Baden. Гендерный глоссарий макроэкономических терминов. Алматы: ЮНИФЕМ. 2000 г.
3. Мешалкина Р.Е. Аудит эффективности - объективная необходимость // Финансы. 2005. N 2. С. 66.
4. Поддубный Е.М. дисс. канд. экон. наук., Организационно-экономические предпосылки повышения эффективности использования материальных ресурсов в пищевой промышленности, к.э.н, Краснодар, Кубанский технологический университет, с.5
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь" (ИНФРА-М, 2006)

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Виноградова Н.А.

Мценский филиал ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК», г.Мценск, Орловская область

Аннотация.

Предмет, тема, цель работы. Предметом исследования являются показатели общественного развития. Цель работы состоит в разработке методики построения интегрального показателя развития общества (ПРО) и обосновании целесообразности его применения.

Метод или методология проведения работы. Разработка методики построения показателя развития общества (ПРО) предполагает ряд этапов. Определен набор показателей по сферам общественного развития. Интегральный показатель общественного развития должен включать социальный, экологический и экономический блоки, в которые входят индикаторы, отражающие уровень развития соответствующей сферы. Далее данные преобразованы в нормальное распределение. Проведена проверка их соответствия нормальному типу распределения и нормирование по стандартному отклонению для показателей-стимулянтов и показателей-дестимулянтов. Показатели приведены в функцию стандартного нормального интегрального распределения и построена корреляционная матрица показателей. Далее определены веса показателей, входящих в индексы, проведен расчет индексов по выделенным блокам. В завершение проведен расчет интегрального показателя развития общества.

Результаты работы. В работе представлена поэтапная методика расчета интегрального показателя развития общества. Анализ показывает, что применение показателя ПРО дает более объективную картину положения государства, учитывая более широкий и сбалансированный набор индикаторов.

Область применения результатов. Расчет показателя ПРО позволяет использовать его в межстрановых сравнениях для получения более объективной картины, характеризующей развитие того или иного государства и его положение среди других стран.

Выводы. В работе проведена разработка методики расчета интегрального показателя развития общества ПРО и дано обоснование данной методики.

Abstract.

The subject, the topic, the purpose of research. The subjects of research are indicators of social development. The aim of the work is to develop a methodology for the construction of an integral indicator of social development and the rationale of its use.

Method or methodology. Methodology for the construction of the development society involves a number of stages. Defined set of indicators on the sectors of social development. The integral indicator of social development should include social, environmental and economic blocs, including indicators, may reveal the level of development of the respective sectors. Next, the data is converted to nor-normal distribution. Conducted verification of their conformity with the normal type distribution and normalization by the standard deviation for performance-stimulants and indicators-destimulate. The results are presented in function of the standard normal inter-integrated distribution and constructed a correlation matrix of the indicators. Next, determination weight indicators included in the index calculation index for selected blocks. In conclusion, the estimation of the integral indicator of the development of society.

The results of the research. The paper presents a stepwise method of calculating the integral index of social development. The analysis shows that the use of indicators ABM provides a more objective picture of the state, taking into account a broader and more balanced set of indicators.

The scope of the results. The indicator PRO can be used in cross-country comparisons for a more objective picture, characterized by the development of a state and its position among other countries.

The conclusions. In this paper we developed a technique for calculating the integral indicator of social development of missile defense and provide a rationale for this technique.

Ключевые слова: эффективность общественного развития, интегральный показатель, экономическая, социальная, экологическая сфера, методика построения интегрального показателя развития общества

Key words: the effectiveness of social development, the index of economic, social and environmental sphere, a method of constructing an integral indicator of the development of society

На сегодняшний день вопросы получения комплексной оценки общественного развития очень актуальны. Поэтому на данный момент имеется обширная база показателей оценки общественного развития. При наличии большой системы показателей наилучшее решение задачи о сравнении различных объектов в разные моменты времени дает такой показатель, который сможет объединить информацию, содержащуюся во всех рассматриваемых исходных показателях – то есть агрегированный показатель. Такой агрегированный показатель позволяет оптимизировать процесс принятия управленческого решения, а так же с наименьшими затратами проводить межстрановые сопоставления.

Учитывая положительные стороны различных показателей развития, нами разработана собственная методика построения интегрального показателя развития общества (ПРО), которая включает в себя несколько этапов. Для конструирования показателя развития общества была использована международная статистика ООН, Всемирного банка и различных международных организаций за 2012-2013 годы по 187 странам. Однако после усечения выборки из-за пропуска наблюдений Показатель развития общества был рассчитан для 91 страны.

Итак, рассмотрим этапы расчета интегрального Показателя развития общества (Рисунок 1).

1. Определение набора показателей по сферам общественного развития. Интегральный показатель общественного развития должен включать в себя как минимум три блока: социальный, экологический и экономический.

Экономические показатели. В экономический блок предлагается включить следующие показатели:

ВВП на душу населения в паритетных ценах, который рассматривается нами не только как итоговый экономический индикатор, но и как показатель, отражающий неучтенные в других блоках стороны развития общества. Кроме того, среднедушевой ВВП косвенно отражает производительность труда. Несмотря на все критические замечания относительно данного показателя, рассмотренные выше, он может войти в интегральный показатель в качестве составного критерия уровня экономического развития, поскольку является безальтернативным в своем роде показателем, как по широте охвата стран, так и по разработанности и достоверности международной статистической информации по данному показателю.

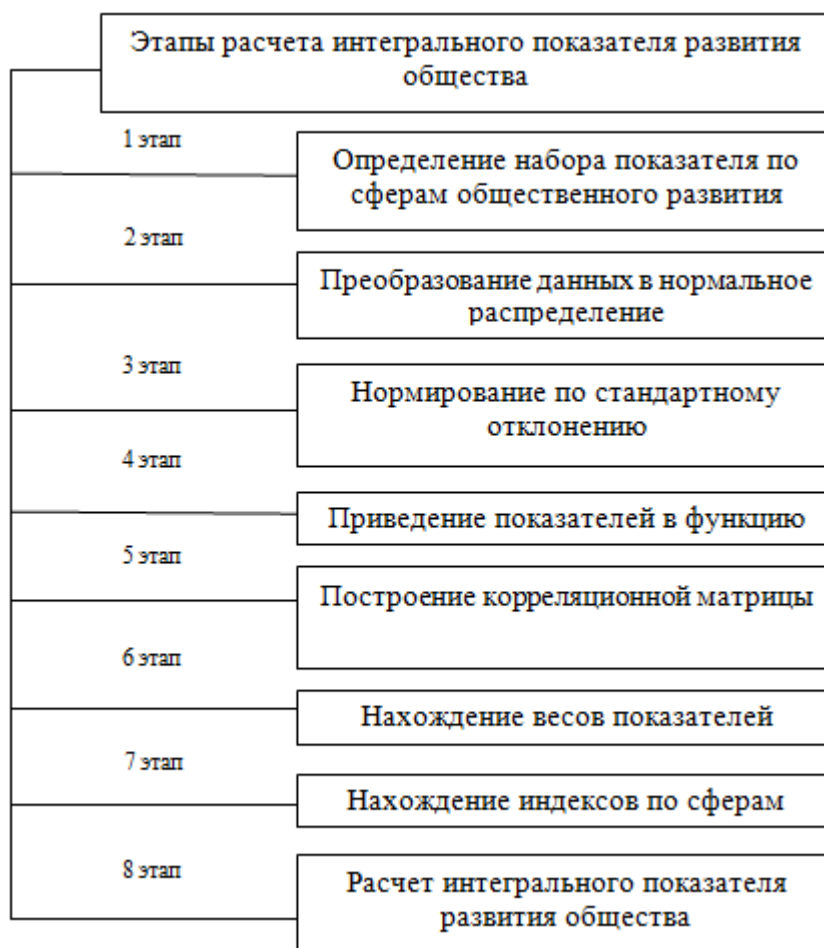


Рис.1. Этапы построения интегрального показателя развития общества

Монетизация экономики, рассчитываемая как отношение денежной массы, включающей наличные деньги и денежные средства на счетах предприятий и вкладов населения в банках, к объему ВВП в %. Данный показатель является традиционным индикатором уровня финансового развития. Существует мнение, что подобные показатели не могут дать точную оценку финансового развития страны¹⁶. Однако показатели, основанные на соотношении агрегированных показателей финансового сектора и ВВП, остаются самыми доступными с точки зрения наличия статистических данных (в том числе, в международных статистических базах). При этом самым используемым индикатором уровня развития финансовой системы является монетизация экономики. Доказано, что монетизация отражает общий размер финансового сектора в экономике и сильно коррелирует с уровнем и скоростью изменения реального ВВП на душу населения¹⁷.

Безработица. Под безработицей понимается наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Согласно определению Международной организации труда, человек в возрасте 10-72 лет (в России, по методологии Росстата, – 15-72 лет) признаётся безработным, если на критическую неделю обследования населения по проблемам занятости он одновременно:

- не имел работы;
- искал работу;
- был готов приступить к работе.

Темпы экономического роста. Темпы роста представляют собой динамическую характеристику развития экономики страны. Причем, по замечаниям некоторых экономистов, высокие темпы роста часто наблюдаются в развивающихся странах, что связано с преимуществами «низкого старта» и «догоняющего роста», описанными в работе¹⁸. Другими словами, бедные страны могут быстрее расти только потому, что они бедные, а не потому, что

¹⁶ Lynch D. Measuring financial sector development: A study of selected Asia-Pacific countries. The Developing Economies. 1996, 34, March, pp. 3–33.

¹⁷ Греков И.Е. Уровень финансового развития и темпы экономического роста // Финансы и кредит. – 2013. – №3. – С. 2-9.

¹⁸ Садков В.Г., Греков И.Е. Об оптимальных размерах участия государства в экономике // Общество и экономика. – 2006. – №11-12. – С. 57-77.

они более развитые. Таким образом, темпы экономического роста не отражают достигнутый уровень развития их включение в интегральный критерий развития не представляется возможным.

Отношение государственного долга к ВВП. Государственный долг – это результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков. Для более объективного сравнения государственная задолженность указывается в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП). Если рассматривать страны, то высокая долговая нагрузка складывается, как правило, у развитых стран, располагающих высокими национальными рейтингами. Наоборот, в развивающихся странах, как правило, наблюдается меньшая долговая нагрузка. Таким образом, скорее всего, существует положительная корреляция между уровнем развития страны и уровнем государственного долга. Однако зависимость эта нелинейная. Государство не может бесконечно увеличивать свой долг, так как при достижении определённого критического уровня, инвесторы и кредиторы начинают сомневаться в платежеспособности государства. Для стран с высоким уровнем госдолга при новых заимствованиях повышаются не только процентные ставки по кредитам, но также уменьшается количество самих инвесторов, готовых предоставить свой капитал. Существует реальная опасность для страны с высокой задолженностью, попасть в замкнутый круг: с одной стороны – всё время растущие проценты по погашению существующей задолженности, а с другой стороны – всё более ограниченный доступ к финансовому рынку. Это может привести к потере платежеспособности и даже банкротству, особенно если долг в иностранной валюте.

Инфляция. Взаимосвязь инфляции с общественным развитием проявляется через взаимосвязь с экономическим ростом. Давно доказана нелинейность этой взаимосвязи. Возможность таких нелинейных отношений впервые изучил С. Фишер¹⁹. Он отметил существование положительной корреляции низких значений инфляции с ростом и, соответственно, отрицательной корреляции при высоких значениях инфляции. Позже были также найдены различные оптимальные уровни инфляции, как правило, отличающиеся для разных групп стран. В результате, инфляцию можно рассматривать в качестве динамической характеристики развития экономической системы, однако существует большое количество противоречивых примеров, когда страны добивались успехов в экономическом развитии при достаточно высокой инфляции (до 40%). И наоборот, страны с низкими темпами инфляции не всегда успешно развивались. Это могло быть связано с проводимой политикой привязки национальной валюты к резервной (как в Аргентине), или с последствиями экономического кризиса, когда снижение цен (и даже дефляция) сопровождается глубоким экономическим спадом.

В этой связи, инфляция – безусловно, важный показатель, характеризующий маркоэкономическую динамику, но она не отражает достигнутый уровень развития.

Социальные показатели. Это качественные и количественные характеристики отдельных свойств и состояний социальных объектов и процессов, совокупность которых отражает их существенные особенности в статике и динамике. В широком смысле к социальным показателям относятся демографические, социально-структурные, политические, социально-культурные и т.д. Выделим следующие показатели.

Продолжительность жизни – важнейший интегральный демографический показатель, характеризующий уровень смертности населения. Упрощенно говоря, он обозначает среднее количество лет предстоящей жизни человека, достигшего данного возраста, и является итоговым показателем таблицы смертности. Как правило, под «ожидаемой продолжительностью жизни» понимают ожидаемую продолжительность жизни при рождении, то есть в возрасте 0 лет. По данному показателю можно судить не только о здоровье нации, но и косвенно об эффективности системы здравоохранения.

Уровень образования. Очевидно, что уровень образования не столько количественный, сколько качественный показатель. Однако статистических возможностей измерить качество образования в разрезе государств практически нет. В этой связи об уровне образования в международных сравнениях принято судить по продолжительности обучения. В качестве показателя уровня образования примем составной показатель, представляющий собой среднее арифметическое значение между средней продолжительностью обучения населения и средней ожидаемой продолжительностью обучения. Отметим, что аналогичная методика действует при расчете ИРЧП, однако там используется среднее геометрическое соответствующих расчетных показателей.

Дифференциация доходов населения. Поскольку неравенство в обществе (в широком смысле – это неравные возможности членов общества, для чего наиболее часто используется показатель неравенства в доходах) может рассматриваться как отдельная важная категория, то в состав социального блока был введен самостоятельный показатель неравномерности распределения населения по доходам – коэффициент Джини. Значения данного показателя варьируются от 0 (в случае абсолютного равенства доходов) до 1 (в случае

¹⁹ Fischer, Stanley. The Role of Macroeconomic Factors in Growth. Journal of Monetary Economics, vol. 32 (December 1993), p. 485–512.

абсолютно неравного дохода по всему населению). Он имеет ряд преимуществ перед другими показателями дифференциации доходов.

Уровень преступности. Уровень преступности – это количественная характеристика преступности. Уровень может измеряться как в абсолютном выражении (число преступлений, совершенных за определённый период времени на определённой территории), так и в относительном (количество совершённых преступлений на 10 или 100 тыс. населения, что еще называют индексом преступности).

Следует отметить, что уровень преступности как фактор зависит в первую очередь от органов, которые регистрируют преступления и их количество. Иначе говоря, если преступление произошло и осталось никем не замеченным, оно не будет фигурировать при подсчёте уровня преступности; таким образом, уровень преступности как количественная характеристика формируется не из фактически произошедших, а из установленных и задокументированных кем-либо преступлений. В частности, если абсолютный уровень преступности равен нулю, это вовсе не означает, что было совершено ноль преступлений: возможно, на территории подсчёта просто нет правоохранительных органов или других средств регистрации преступлений.

Снижение уровня преступности (как абсолютного, так и относительного) является одной из наиболее приоритетных задач общества. Хотя теоретически снижение уровня преступности как количественного показателя в отчётах должно прямо соответствовать уменьшению фактического количества совершаемых преступлений, на практике часто наблюдается не только прямая, но и обратная взаимосвязь: для того, чтобы понизить уровень преступности, в России и некоторых других странах применяется технология отказов в регистрации заявлений граждан о совершаемом или совершённом преступлении под тем или иным предлогом. При этом уровень преступности как показатель действительно снижается, хотя фактическое количество совершённых или совершаемых преступлений может и возрастать – например, в силу прямого бездействия органов, сосредоточенных в первую очередь на отказах.

Нами был использован Индекс преступности²⁰, который включает в себя практически все виды преступлений.

Экологические показатели. Наиболее широкий ряд экологических показателей применяется в расчетах Индекса результативности экологической деятельности²¹. Поэтому экологический блок был сформирован на базе данного индекса. Методика расчета данного индекса несколько отличается от нашей, однако шкала его измерения от 0 до 100 позволяет нам включить данный показатель в экологический блок без излишних трансформаций (приведа его шкалу к виду $0 \div 1$).

Отметим, что вместо данного показателя также можно использовать отдельные экологические показатели.

2. Преобразование данных в нормальное распределение. Все показатели должны пройти проверку на соответствие нормальному типу распределения и при необходимости быть преобразованными, используя такие процедуры, как логарифмирование, возведение в дробную степень, переход к первым разностям и т.д.

Преобразование данных необходимо, прежде всего, для того, чтобы придать им соразмерный вид при нормировании. Без соблюдения данной процедуры нормирование обеспечивает единую шкалу данных, но распределение значений вдоль этой шкалы у разных показателей будет отличаться.

3. Процедура нормирования по стандартному отклонению осуществляется по формуле:

$$z_i = \frac{X_i - \bar{X}_i}{\sigma_i}, \quad (2)$$

для показателей-стимулянтов, то есть показателей, более высокое значение которых соответствует положительному общественному развитию (Табл.6);

$$z_i = \frac{\bar{X}_i - X_i}{\sigma_i}, \quad (3)$$

для показателей-дестимулянтов, более высокое значение которых соответствует отрицательному общественному развитию, где

z_i – нормализованное значение i -го показателя;

\bar{X}_i – среднее значение i -го показателя в преобразованном виде;

²⁰ http://www.numbeo.com/crime/rankings_by_country.jsp?title=2013-Q1

²¹ Официальный сайт Индекса результативности экологической деятельности // Internet resource: <http://www.epi.yale.edu>

X_i – фактическое значение i -го показателя в преобразованном виде;

σ_i – стандартное отклонение i -го показателя в преобразованном виде.

4. Приведение показателей в функцию стандартного нормального интегрального распределения (от 0 до 1) по формуле:

$$Z_i^{норм} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{Z_i^2}{2}} \quad (4)$$

Приведенные таким образом показатели будем обозначать с приставкой «норм».

5. Построение корреляционной матрицы показателей. После преобразования и нормирования данных применение корреляционного анализа дает более надежные результаты. Построение корреляционной матрицы необходимо для выявления мультиколлинеарности внутри групп показателей. В случае, если какие-либо показатели тесно коррелируют между собой и, в то же время характеризуют одну сферу, предлагается исключить один из таких показателей. Например, в социальных показателях выявлена высокая корреляция между средней продолжительностью жизни и средней продолжительностью мужчин (или женщин). Очевидно, что данные показатели характеризуют одни и те же процессы, поэтому необходимо оставить один показатель, в данном примере – средняя продолжительность жизни. Если оставить все перечисленные показатели, характеризующих продолжительность жизни, то это увеличит их вес в социальном индексе.

Безусловно, иногда показатели могут тесно коррелировать между собой, но при этом описывать разные процессы. То есть страна, успешная по одному показателю, как правило, параллельно достигает успех по другому показателю. В этом случае рекомендуется оставить оба показателя. Таким образом, анализ корреляционной матрицы должен сопровождаться логическим анализом взаимосвязи показателей.

Также отметим, что тесная связь показателей, характеризующих разные сферы (экономическую, социальную или экологическую), не является основанием для исключения показателей, поскольку они тем более характеризуют разные процессы.

6. Нахождение весов показателей, входящих в составные индексы. Многими учеными не без оснований высказываются сомнения относительно методов нахождения весов различных показателей, входящих в интегральный показатель. В частности, существует мнение, что для каждой страны существует своя траектория развития и свои цели развития, поэтому веса отдельных показателей могут или должны быть индивидуальными для каждой из стран. При этом даже предлагается самим странам определять эти весовые коэффициенты.

Однако, по нашему мнению, такой субъективизм может привести к ситуации, когда страны намеренно будут придавать большие веса «благополучным» показателям и, наоборот, уменьшать вес «депрессивных» показателей. Такой соблазн существует из-за желания выглядеть более благополучно как на мировой арене, так и перед собственными гражданами. Более того, в этом случае может произойти подмена целей развития, когда в качестве таковых будут вменяться цели, соответствующие «благополучным показателям».

В этой связи, мы предлагаем определять веса, основываясь на формальных методах. Нами предлагается использовать метод парных предпочтений. В качестве критерия предпочтительности предлагается взять коэффициент детерминации соответствующего показателя $Z_i^{норм}$ со средней арифметической показателей,

входящих в соответствующую сферу $\bar{Z} = \frac{\sum_{i=1}^n Z_i^{норм}}{n}$.

Таким образом, чем теснее связан показатель со средней величиной показателей по данной сфере, тем репрезентативнее он отражает процессы и поэтому должен включаться в интегральный показатель с большим весом.

При определении весовых коэффициентов (обозначим их a_i) строится матрица, каждый элемент которой представляет оценку предпочтения одного показателя перед другим, путем деления соответствующих коэффициентов детерминации (Табл.1).

Таблица 1

Матрица парных сравнений

	$Z_1^{норм}$	$Z_2^{норм}$	$Z_3^{норм}$...	$Z_n^{норм}$
$Z_1^{норм}$	1	R_{z1}^2 / R_{z2}^2	R_{z1}^2 / R_{z3}^2	...	R_{z1}^2 / R_{zn}^2

$Z_2^{норм}$	R_{z2}^2 / R_{z1}^2	1	R_{z2}^2 / R_{z3}^2	...	R_{z2}^2 / R_{zn}^2
$Z_3^{норм}$	R_{z3}^2 / R_{z1}^2	R_{z3}^2 / R_{z2}^2	1	...	R_{z3}^2 / R_{zn}^2
...	1	...
$Z_n^{норм}$	R_{zn}^2 / R_{z1}^2	R_{zn}^2 / R_{z2}^2	R_{zn}^2 / R_{z3}^2	...	1

Как видно, матрица обратно симметричная, то есть значения под главной диагональю образуются путем деления соответствующих значений над главной диагональю.

Далее находятся средние геометрические значения строк матрицы – значения в строках матрицы перемножаются, и из произведения находится корень n -й степени. Наконец, полученное значение средней геометрической величины по каждой строке делится на сумму средних геометрических величин по всем строкам²². В результате получаются весовые коэффициенты размерностью от 0 до 1 для каждой строки матрицы, соответствующей определенному показателю. Сумма всех весовых коэффициентов будет равна единице.

7. Расчет индексов по сферам: экономический, социальный и экологический по формуле средней арифметической взвешенной:

$$I_{соц(э\kappa, \text{экол})} = \sum_{i=1}^n a_i Z_i^{норм}$$

Поскольку значения показателей приведены к шкале 0÷1, индексы также будут иметь эту шкалу.

8. Расчет интегрального показателя развития общества производится по формуле средней геометрической:

$$ПРО = \sqrt[3]{I_{соц} \times I_{экон} \times I_{экол}}$$

где ПРО – интегральный показатель развития общества (ПРО);

$I_{соц}$, $I_{экон}$, $I_{экол}$ – соответственно социальный, экономический и экологический индексы.

В расчетах интегрального показателя используется среднее геометрическое его составных частей. Это позволяет в меньшей степени компенсировать низкие значения индекса одной сферы большими значениями индексов других сфер. То есть больший разрыв между индексами сфер будет давать меньшее значение результата, тогда как при применении средней арифметической большие значения одного слагаемого в равной степени компенсируют меньшие значения другого (других). Отметим, что в расчете индексов целесообразно использовать формулу средней арифметической, а не средней геометрической, поскольку существует вероятность слишком низкого или даже нулевого значения какого-либо отдельного показателя, что скажется на всем интегральном показателе. Кроме того, внутри сфер заменяемость показателей выше, чем между сферами, то есть возможна некая компенсация слишком низких значений одних показателей более высокими значениями других показателей.

Список литературы

1. Fischer, Stanley. The Role of Macroeconomic Factors in Growth. Journal of Monetary Economics, vol. 32 (December 1993), p. 485–512.
2. Lynch D. Measuring financial sector development: A study of selected Asia-Pacific countries. The Developing Economies. 1996, 34, March, pp. 3–33.
3. Греков И.Е. Уровень финансового развития и темпы экономического роста // Финансы и кредит. – 2013. – №3. – С. 2-9.
4. Садков В.Г., Греков И.Е. Об оптимальных размерах участия государства в экономике // Общество и экономика. – 2006. – №11-12. – С. 57-77.
5. Официальный сайт Индекса результативности экологической деятельности // Internet resource: <http://www.epi.yale.edu>

²² Иногда в рамках данного метода предлагается найти собственный вектор такой матрицы, он также будет отражать соотношение весов показателей. Однако сумма элементов собственного вектора будет больше 1 (хотя длина вектора, рассчитываемая как корень квадратный из суммы квадратов элементов вектора, будет равна 1), поэтому придется провести процедуру нормирования.

List of references

1. Fischer, Stanley. The Role of Macroeconomic Factors in Growth. Journal of Monetary Economics, vol. 32 (December 1993), p. 485–512.
2. Lynch D. Measuring financial sector development: A study of selected Asia-Pacific countries. The Developing Economies. 1996, 34, March, pp. 3–33.
3. Grekov I.E. the Level of financial development and economic growth /Finance and credit. - 2013. - № 3. - P. 2-9.
4. Sadkov V.G., Grekov I.E. About optimal size of government involvement in the economy, Society and economy. - 2006. - №11-12. - P. 57-77.
5. The official website of the Index environmental performance // Internet resource: <http://www.epi.yale.edu>

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Загинайко Т.П.

Северо – Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" организации, зарегистрированные в текущем году и пожелавшие с начала своей предпринимательской деятельности использовать упрощенную систему налогообложения, как и все остальные организации, уже применяющие этот специальный налоговый режим, обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме. Ранее организации на упрощенке обязаны были вести бухгалтерский учет только основных средств и нематериальных активов (п. 3 ст. 4 Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете").

Согласно ст. 346.12 НК РФ организации не имели право применять упрощенную систему налогообложения, если остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете, превышала 100 000 000 руб.

Учетная политика – это совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета. Руководствуясь законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами (п. п. 1 и 2 ст. 8 Закона N 402-ФЗ) экономический субъект самостоятельно формирует свою учетную политику.

Для целей бухгалтерского учета основы формирования учетной политики содержатся в Положении по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) (утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н).

Самостоятельная разработка способов ведения учета, выбор одного из предлагаемых нормативными документами вариантов учета хозяйственных операций и обоснование отступлений от предписаний нормативных документов - составляют учетную политику организации.

Налоговая учетная политика организаций на упрощенке с объектом "доходы, уменьшенные на величину расходов", часто использует нормы гл. 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ, которые, в свою очередь, тоже предусматривают варианты налогового учета.

Учетную политику "упрощенца" следует начать с перечня нормативных актов, на основе которых будет вести бухгалтерский учет. В него включают, кроме упомянутого Закона N 402-ФЗ, следующие нормативные акты:

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. Приказом Минфина России от 29.07.1998 N 34н);
- перечень ПБУ, которые будут применяться в учете;
- методические указания и рекомендации, выпущенные Минфином России и другими министерствами и ведомствами, необходимые в работе организации (данную фразу можно просто перенести в учетную политику, не перечисляя указания и рекомендации).
- План счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (утв. Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н);
- Информация Минфина России N ПЗ-3/2012 "Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства".

При объединении бухгалтерского и налогового учета в одном приказе об утверждении учетной политики организации указывается главный налоговый документ - Налоговый кодекс РФ.

В учетной политике организации указываются ответственные лица за организацию и ведение бухгалтерского учета. Таковыми являются:

- руководитель - за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций и хранение документов бухгалтерского учета (ст. 7 Закона N 402-ФЗ);
- главный бухгалтер - за ведение бухгалтерского учета (ст. 7 Закона N 402-ФЗ) и формирование учетной политики (п. 4 ПБУ 1/2008).

Вместе с выбранными методами учета утверждается (п. 4 ПБУ 1/2008 предусмотрено) перечень всех используемых организацией первичные документы (п. 4 ст. 9 Закона N 402-ФЗ). Это относится как к самостоятельно разработанным унифицированным формам первичных документов, так и к утвержденным постановлениями Госкомстата России.

Одним из обязательных элементов учетной политики является закрепление выбранного объекта налогообложения - "доходы" или "доходы, уменьшенные на величину расходов".

В разделе "Методика ведения бухгалтерского и налогового учетов" учетной политики закрепляют перечень элементов учета, которые будет применять "упрощенец".

С 2013 г., по представлению должностного лица, на которого возложено ведение бухгалтерского учета (п. 5 ст. 10 Закона N 402-ФЗ), руководитель экономического субъекта утверждает формы регистров бухгалтерского учета. В соответствии с выбранной формой ведения бухгалтерского учета выбираются регистры:

- если учет ведется с помощью компьютерной программы, то применяются регистры, предусмотренные в этой программе (самый распространенный вариант);
- при журнально-ордерной системе учета применяются журналы-ордера;
- при мемориальной системе применяются мемориальные ордера;
- при упрощенной системе учета для малых предприятий - книга хозяйственных операций без использования (простая форма) или с использованием регистров бухгалтерского учета имущества (приведены в Приложениях N 1 - N 11 к Типовым рекомендациям по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утв. Приказом Минфина России от 21.12.1998 N 64н).

Многие организации учитывают в бухгалтерском учете доходы и расходы методом начисления (разд. IV Положений по бухгалтерскому учету "Доходы организации" (ПБУ 9/99) и "Расходы организации" (ПБУ 10/99), утв. Приказами Минфина России от 06.05.1999 N 32н и N 33н соответственно).

Но так же разрешается субъектам малого предпринимательства вести учет доходов и расходов кассовым методом (абзац 9 п. 12 ПБУ 9/99, абз. 2 п. 18 ПБУ 10/99 и разд. 4 упомянутых Типовых рекомендаций). В данных типовых рекомендациях разъяснены особенности бухгалтерского учета при кассовом методе учета.

Ведение учета доходов и расходов только кассовым методом для "упрощенцев" предусмотрено в целях расчета налога по УСН гл. 26.2 НК РФ (ст. 346.17).

Нормативные правовые документы позволяют "упрощенцу" использовать кассовый метод в обоих учетах.

В составе МПЗ или основных средств, следует определить, как будут учитываться активы с невысокой стоимостью, а также эту "пограничную" стоимость (п. 5 Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" (ПБУ 6/01), утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н).

В соответствии с п. 1 ст. 256 НК РФ, минимальная стоимость основных средств - 40 000 руб. (она же сейчас предлагается и в п. 5 ПБУ 6/01), ее же лучше и выбрать в качестве "пограничной" стоимости. В данном случае учет МПЗ будет одинаков и для бухгалтерского учета, и при УСН.

Амортизация нематериальных активов и основных средств осуществляется следующими способами начисления амортизации по основным средствам (п. 18 ПБУ 6/01):

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

Для списания сырья и материалов используются различные варианты оценки при отпуске МПЗ в производство и ином их выбытии (п. 16 Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 (утв. Приказом Минфина России от 09.06.2001 N 44н)):

- по себестоимости каждой единицы;
- средней себестоимости;
- себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

Для исчисления налога на прибыль организаций для целей расчета налога по УСН, материальные расходы принимаются в уменьшение полученных доходов в порядке, предусмотренном ст. 254 НК РФ (п. 2 ст. 346.16 НК

РФ). Так же предусмотрены (п. 8 этой статьи) следующие методы оценки при списании сырья и материалов, используемых при производстве (изготовлении) товаров (выполнении работ, оказании услуг):

- по стоимости единицы запасов;
- средней стоимости;
- стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Учет расходов по заготовке и доставке товаров до склада организации (п. 6 и 13 ПБУ 5/01):

- включение их в стоимость товара (счет 41 "Товары");
- учет их в составе расходов на продажу (счет 44 "Расходы на продажу") и списание пропорционально реализации товаров.

Расходы по хранению, обслуживанию и транспортировке, а также расходы непосредственно связанные с реализацией товаров, учитываются в составе расходов, для целей расчета налога по УСН, после их фактической оплаты (пп. 2 п. 2 ст. 346.17 НК РФ).

Учет данных расходов не зависит от учета товаров.

При учете процентов по долговым обязательствам, только субъектам малого предпринимательства с учетом Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008) (утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 107н) предоставлен выбор. Пункт 7 ПБУ 15/2008 гласит малые предприятия вправе по выбору признавать все расходы по займам прочими расходами либо прочими расходами, за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива.

Проценты согласно п. 2 ст. 346.16 НК РФ учитываются в порядке, предусмотренном для исчисления налога на прибыль организаций ст. 269 НК РФ. Расходы по процентам принимаются для учета в пределах рассчитанного лимита. Имеется два способа расчета данного лимита:

- в пределах 20% от среднего уровня процентов, уплачиваемых по долговым обязательствам, выданным в одном и том же квартале на сопоставимых условиях. Под долговыми обязательствами, выданными на сопоставимых условиях, понимаются долговые обязательства, выданные в той же валюте на те же сроки в сопоставимых объемах, под аналогичные обеспечения;
- в пределах ставки рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,8 раза, - при оформлении долгового обязательства в рублях и коэффициента 0,8 - по долговым обязательствам в иностранной валюте.

Так же в учетной политике прописывается:

- последовательность принятия к учету материально-производственных запасов в бухгалтерском учете. С учетом плана счетов есть два варианта: по фактической себестоимости их приобретения (заготовления) на счете 10 "Материалы" или по учетным ценам (возможность использования дополнительных счетов 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей" и 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей"). В налоговом учете - только по фактической стоимости;
- последовательность создания резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете (п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности);
- последовательность исправления существенных ошибок в бухгалтерском учете. Определяется, какие ошибки будут считаться значимыми. Выбирается способ их исправления: в общем порядке, предусмотренном Положением по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010) (утв. Приказом Минфина России от 28.06.2010 N 63н), или в порядке, установленном для незначительных ошибок, то есть в корреспонденции со счетом 91 "Прочие доходы и расходы" и без ретроспективного пересчета (т.е. проспективно) (п. 9 ПБУ 22/2010).

Разрабатывается порядок раздельного учета доходов и расходов по указанным специальным налоговым режимам (для организаций, применяющим УСН и ЕНВД). Если невозможно разделения распределять пропорционально долям доходов в общем объеме доходов, полученных при применении указанных специальных налоговых режимов (п. 8 ст. 346.18 НК РФ).

Выше изложенный перечень элементов учетной политики не является окончательным. Каждая организация должна предусмотреть и учесть порядок и нюансы своей деятельности и их учет в учетной политике.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: - М.: ИНФРА-М. 2005. - 25с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: - М.: ИНФРА-М. 2007. - 18с.
3. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика предприятия": ПБУ 1/98 - Утверждено приказом Минфина РФ от 09.12.98 г. №60н.

4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н.
5. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" - М.: ИНФРА-М. 2001. - 18с.
6. Акчурина Е.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие, [Текст]: - М.: Издательство "Экзамен". 2006. - 256с.
7. Андросов А.М. Бухгалтерский учет и отчетность в России: М.: Менатеп-Информ, 2005. - 345с.
8. Андросов А.М. Бухгалтерский учет: - М.: Андросов, 2005. - 430с.
9. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред.П.С. Безруких. М.: Бухгалтерский учет, 2004. - 520с.
10. Васильева Н.А. Учетная политика организации // Бухгалтерский учет [Текст]: - 2003. - 356с.
11. Гусева Т.М., Шеина Т.Н. Основы бухгалтерского учета: теория, практика, тесты [Текст]: Учеб. пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 368с.
12. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях [Текст]: - М.: Финансы и статистика, 2005. - 272с.
13. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет [Текст]: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 640 с.
14. Крайнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки [Текст]: - М.: - ДИС, 2004. - 270с.
15. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 2006. - 471с

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ

Кованова Е.С.¹, Эльдяева Н.А.²

¹ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет», г.Элиста

²ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г.Москва

Население Российской Федерации отличается более низкой территориальной мобильностью в сравнении с другими странами. Причины обусловлены большими издержками на переселение, неразвитостью транспортной сети, ограниченностью рынка арендуемого жилья, высокой стоимостью жилья и его аренды, низкими доходами большей части населения. В Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года указывается на необходимость содействие развитию внутренней миграции и развитию разных форм временной пространственной мобильности с целью осуществления трудовой деятельности. Для стимулирования развития внутренней миграции в Концепции предложен ряд важных мероприятий [1].

С увеличением внутренней трудовой миграции населения Российской Федерации гораздо более значимой будет и ее роль в развитии социально-экономической сферы регионов и страны в целом. Она будет оказывать как прямое, так и косвенное воздействие. При изучении последствий трудовой миграции, на наш взгляд, необходимо применение комплексного системного подхода, при котором возможны выявление направления изменений в демографической и социально-экономической сферах регионов, построение определенной системы этих последствий, выявление их взаимосвязей, факторов и условий развития.

Цель исследования состоит в изучении эффекта внутренней трудовой миграции на динамику валового регионального продукта в регионах Российской Федерации на основе панельных данных. Панельные данные представляют собой прослеженные во времени пространственные микроэкономические выборки, т.е. они состоят из наблюдений одних и тех же экономических единиц, которые осуществляются в последовательные периоды времени. Панельные данные насчитывают три измерения: признаки — объекты — время. Их использование дает ряд существенных преимуществ при оценке параметров регрессионных зависимостей, так как они позволяют проводить как анализ временных рядов, так и анализ пространственных выборок. Основные преимущества панельных данных в следующем:

1) они предоставляют исследователю большое количество наблюдений, увеличивая число степеней свободы и снижая коллинеарность между объясняющими переменными и, следовательно, улучшая эффективность оценок;

2) они позволяют анализировать множество важных экономических вопросов, которые не могут быть адресованы к временным рядам и cross-sectional данным (пространственные выборки) в отдельности;

3) они позволяют предотвратить смещение агрегированности, неизбежно возникающее как при анализе временных рядов (где рассматривается временная эволюция усредненного «репрезентативного» объекта), так и

при анализе cross-section данных (где не учитываются ненаблюдаемые индивидуальные характеристики объектов);

4) они дают возможность проследить индивидуальную эволюцию характеристик объектов во времени.

Регрессионная модель панельных данных имеет отличие от регрессии обычных временных рядов или пространственной регрессии тем, что её переменные имеют двойной нижний индекс, т.е.

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + v_{it}, \quad i=1, \dots, N; \quad t=1, \dots, T$$

где i - номер субъекта (региона), t - время, α - свободный член, β - вектор коэффициентов размерности $K \times 1$, $X'_{it} = (X_{1it}, X_{2it}, \dots, X_{Kit})$ вектор-строка матрицы K объясняющих переменных. Большая часть приложений панельных данных применяет однокомпонентную модель случайной ошибки v_{it} :

$$v_{it} = u_i + \varepsilon_{it}$$

где u_i - ненаблюдаемые индивидуальные эффекты, а ε_{it} - остаточное возмущение. Отметим, что u_i не зависят от времени и отвечают за характеристики объектов, которые не включены в регрессию непосредственно. В зависимости от времени и объектов остаточное возмущение ε_{it} меняется, и может быть рассмотрена как обыкновенная случайная составляющая в регрессии.

Модель с детерминированными эффектами (fixedeffectsmodel).

Модель с детерминированными эффектами характеризуется тем, что u_i - фиксированные параметры, остаточные возмущения ε_{it} - независимые одинаково распределённые случайные величины - $IID(0, \sigma_\varepsilon^2)$ и X_{it} - предполагаются независимыми от ε_{it} для всех i и t . Данная модель является подходящей спецификацией, если мы, например, рассматриваем специфические особенности регионов относительно миграционной ситуации. Выводы в этом случае будут обусловлены особенностями рассматриваемых регионов.

Модель со случайными эффектами (randomeffectsmodel).

В модели с фиксированными эффектами большое количество параметров и потерю степеней свободы можно избежать, если предположить индивидуальные эффекты μ_i случайными. Тогда можно предполагать, что $u_i \sim IID(0, \sigma_\varepsilon^2)$, $\varepsilon_{it} \sim IID(0, \sigma_\varepsilon^2)$, и μ_i не зависят от ε_{it} . Кроме того, X_{it} не зависят от u_i и ε_{it} для всех i и t . Модель со случайными эффектами применяется, если мы выбираем случайным образом N объектов из большой генеральной совокупности элементов, например, в случае исследований панелей домашних хозяйств, индивидуумов или мелких хозяйств [2].

Вклад внутренней трудовой миграции включался в модель следующим набором показателей: численность занятого населения выезжающего на работу в другие субъекты (в среднем за год; тысяч человек); численность занятого населения выезжающего на работу в другие субъекты (в среднем за год; тысяч человек). Массив данных по 80 субъектам РФ за 2005-2012 гг. формировался на основе результатов выборочного обследования занятости населения, проводимого Росстатом. Из-за неполноты данных исключены из рассмотрения: Республика Ингушетия и Республика Чечня. Помимо этого не рассматривались 9 автономных округов, входящих в состав более крупных регионов.

Факторы эконометрической модели:

Y - валовой региональный продукт на душу населения, руб.;

X_1 - уровень безработицы населения, в среднем за год;

X_2 - инвестиции в основной капитал на душу населения (в фактически действовавших ценах; рублей);

X_3 - основные фонды на конец года (по полной учетной стоимости; миллионов рублей);

X_4 - численность занятого населения выезжающего на работу в другие субъекты (в среднем за год; тысяч человек);

X_5 - численность занятого населения выезжающего на работу в другие субъекты (в среднем за год; тысяч человек). Мы оценили три основные регрессии: сквозную, регрессию с фиксированными индивидуальными эффектами и регрессию со случайными индивидуальными эффектами (регрессия «between», как правило, носит вспомогательный характер). Выбор наиболее адекватной модели проведен на основе попарного сравнения оцененных моделей: а) регрессионную модель с фиксированными эффектами сравним со сквозной регрессией (тест Вальда); б) регрессионную модель со случайными эффектами сравним со сквозной регрессией (тест Бройша-Пагана); в) регрессионную модель со случайными эффектами сравним с регрессионной моделью с фиксированными эффектами (тест Хаусмана).

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	640
Group variable: region		Number of groups	=	80
R-sq: within = 0.6635		Obs per group: min	=	8
between = 0.9251		avg	=	8.0
overall = 0.8594		max	=	8
corr(u_i, xb) = 0.4082		F(5,555)	=	218.82
		Prob > F	=	0.0000

y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
x1	-.0100359	.0136594	-0.73	0.463	-.0368663	.0167944
x2	.6486129	.0259559	24.99	0.000	.5976291	.6995967
x3	.3036086	.0324311	9.36	0.000	.239906	.3673112
x4	-.0236118	.0170353	-1.39	0.166	-.0570733	.0098498
x5	.0263505	.015256	1.73	0.085	-.0036162	.0563171
_cons	.0004742	.0119902	0.04	0.968	-.0230776	.024026
sigma_u	.27180968					
sigma_e	.30289916					
rho	.44606179	(fraction of variance due to u_i)				
F test that all u_i=0:		F(79, 555) =	5.33		Prob > F = 0.0000	

Рис.1.

Для тестирования предположения о некоррелированности ненаблюдаемых индивидуальных эффектов с регрессорами использовался тест Хаусмана. Тестирование показало, что при любых спецификациях модели с детерминированными индивидуальными эффектами предпочтительнее модели со случайными эффектами. Скорректированный коэффициент детерминации (0,6635) и расчетное значение критерия Фишера F(218,82) говорят о том, что получена достаточно качественная модель, оценки которой свободны от гетерогенного смещения и смещения оценки спецификации. Этого и следовало ожидать, поскольку для исследования выбирались конкретные регионы Российской Федерации, их состав не менялся от года к году. Анализ полученной модели показал, что наиболее значимое влияние на вариацию валового регионального продукта оказывают вариация регрессов «инвестиции в основной капитал на душу населения» и основные фонды. Существует зависимость между вариацией производства валового регионального продукта и вариацией этих факторных признаков. Факторы «численность занятого населения выезжающего на работу в другие субъекты и численность занятого населения въезжающего на работу в другие субъекты» являются статистически значимыми. Вариация показателя оттока занятого населения приводит к уменьшению производства ВРП на душу населения. Приток занятого населения оказывает влияние на рост этого показателя. Несколько слабая зависимость между вариацией результативного признака и вариацией показателей внутренней трудовой миграции. Коэффициент при переменной «уровень безработицы» - малозначимый, поскольку $p > 0,05$. Низкий уровень коэффициента можно объяснить тем, что низкий уровень безработицы в регионах оказывает слабое влияние на результативный показатель.

Полученную модель с детерминированными эффектами на панельных данных возможно использовать в прогнозировании производства валового регионального продукта регионов от динамики объемов внутренней трудовой миграции.

Список литературы

1. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом РФ 13 июня 2012 г.)
2. Ратникова Т.А. Анализ панельных данных в пакете «STATA». Методические указания к компьютерному практикуму по курсу «Эконометрический анализ панельных данных» - М.: Государственный университет «Высшая школа экономики», 2004. – 40 с.

СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Буняк И.П.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

Задачей любого производства в любой сфере является выполнение взятых на себя обязательств, то есть выполнение всех поступивших заказов. Кроме того, любое производство стремится получить максимальную прибыль от своей деятельности.

В период кризиса на первое место выходят затраты на энергоресурсы, в первую очередь на газ и электроэнергию. Поэтому, в настоящее время на производстве остро стоит вопрос снижения вышеупомянутых затрат.

В этом случае, при управлении производством встают три задачи:

- Выпуск продукции в соответствии с планами продаж, проектами, заказами;
- Получение максимальной прибыли;
- Минимизация затрат на производство, в частности на энергоносители.

Наиболее результативным способом увеличения прибыли и снижения издержек в производстве является построение и оптимизация плана производства продукции. Это позволяет предприятию снизить уровень простоя оборудования и высококвалифицированных специалистов, сократить сроки выполнения заказов, избежать срывов плана продаж по причине перегрузки производственных ресурсов.

Поэтому ключевым вопросом в производстве является составление производственной программы

Эта модель может быть использована на производственном предприятии любой отрасли промышленности, поэтому она дается в общем виде.

В данной задаче присутствует два критерия оптимизации, а именно: максимизация прибыли при минимизации себестоимости. При этом, задаются ограничения по расходованию ресурсов и ограничения по выполнению плановых заданий. [1]

Данная задача решается поэтапно.

На первом этапе решается задача разработки производственной программы, которая позволит максимизировать прибыль при заданных ограничениях.

Исходные данные в общем виде приведены в Табл.1.

Таблица 1

Издлия Ресурсы	1	2	3	4	Запасы ресурсов
Сырье	a11	a12	a13	a14	СС
Энергоресурсы	a21	a22	a23	a24	Э
Трудовые ресурсы	a31	a32	a33	a34	Т
Основное оборудование	a41	a421	a43	a44	Ф
Прибыль	п1	п2	п3	п4	
Себестоимость	с1	с2	с3	с4	

Из Табл.1 видно, что предприятие изготавливает четыре вида изделий. Объем выпуска каждого вида изделия в натуральных единицах соответственно равен: x_1, x_2, x_3, x_4 . Затраты каждого вида ресурса на единицу каждого из четырех изделий составляют соответственно: $a_{11}, a_{12}, a_{13}, a_{14}, a_{21}, \dots, a_{44}$. Прибыль то реализации единицы каждого вида изделия соответственно: $п_1 \dots п_4$, а себестоимость единицы изделия - $с_1 \dots с_4$. на продукцию первого, и четвертого видов поступили заказы, поэтому она должна быть выпущена в объемах не менее запланированных – $Пл_1, Пл_4$. продукция второго и третьего вида пользуется спросом на рынке, поэтому объемы ее выпуска предприятие определяет самостоятельно.

Тогда модель имеет вид:

$$\begin{aligned}
 Z &= n1 * x1 + n2 * x2 + n3 * x3 + n4 * x4 \rightarrow \max \\
 a11 * x1 + a22 * x2 + a13 * x3 + a14 * x4 &\leq CC \\
 a21 * x1 + a22 * x2 + a23 * x3 + a24 * x4 &\leq \Theta \\
 a31 * x1 + a32 * x2 + a33 * x3 + a34 * x4 &\leq T \\
 a41 * x1 + a42 * x2 + a43 * x3 + a44 * x4 &\leq \Phi \\
 x1 &\geq Пл1 \\
 x4 &\geq Пл4
 \end{aligned}$$

Целевая функция – прибыль, стремится к максимуму. Сырье (CC), это обобщенный показатель, включающий все виды сырья, необходимые для производства соответствующих видов продукции. При конкретном решении задачи, первое ограничение распадается на несколько ограничений по количеству видов сырья. Энергоресурсы (Э), это также обобщенный показатель, включающий расход электроэнергии, воды и газа. Ограничение на трудовые ресурсы (Т), также может быть разбито на несколько, по количеству категорий квалификации работников. Ограничения по времени работы основного оборудования (Ф) так же представляют несколько ограничений по количеству типов оборудования. После решения задачи получаем величины объемов выпуска каждого вида продукции $x1, x2, x3, x4$, то есть программу выпуска, которая обеспечит максимальную прибыль Z .

На втором этапе решается задача разработки производственной программы, которая позволит минимизировать себестоимость при заданных ограничениях на объемы сырья, время работы основного оборудования, трудовые ресурсы и энергоносители. Исходные данные те же. Ограничения по плану и по расходованию ресурсов остаются неизменными. В этом случае модель имеет вид:

$$\begin{aligned}
 S &= c1 * x1 + c2 * x2 + c3 * x3 + c4 * x4 \rightarrow \min \\
 a11 * x1 + a22 * x2 + a13 * x3 + a14 * x4 &\leq CC \\
 a21 * x1 + a22 * x2 + a23 * x3 + a24 * x4 &\leq \Theta \\
 a31 * x1 + a32 * x2 + a33 * x3 + a34 * x4 &\leq T \\
 a41 * x1 + a42 * x2 + a43 * x3 + a44 * x4 &\leq \Phi \\
 x1 &\geq Пл1 \\
 x4 &\geq Пл4
 \end{aligned}$$

После решения задачи получаем величины объемов выпуска каждого вида продукции $x1, x2, x3, x4$, то есть программу выпуска, которая обеспечит минимальную себестоимость S .

На третьем, последнем этапе решается компромиссная задача.[2] В результате компромисса несколько снижается прибыль и увеличивается себестоимость продукции. В эту модель вводится искусственная компромиссная переменная Y , которая представляет собой долю падения прибыли и роста себестоимости. Кроме того, в модель вводятся дополнительно два компромиссных ограничения по прибыли и по себестоимости. В этом случае после решения задачи необходимо вычислить новое уменьшенное значение прибыли, которое равно $Z-Z*Y$ и новое значение себестоимости равное $S-S*Y$. Компромиссная переменная Y является целевой функцией и стремится к минимуму, что вполне объяснимо. Падение прибыли и увеличение себестоимости в компромиссном случае должно быть минимальным. Решение компромиссной задачи даст производственную программу выпуска четырех видов изделий с удовлетворением обоих критериев оптимизации и выполнением ограничений по плану выпуска, что позволит выполнить имеющиеся заказы, и ограничений по расходованию ресурсов, обеспечив тем самым, их рациональное использование и отсутствие перерасхода.

Компромиссная модель.

$$\begin{aligned}
& Y \rightarrow \min \\
& a_{11} * x_1 + a_{22} * x_2 + a_{13} * x_3 + a_{14} * x_4 \leq CC \\
& a_{21} * x_1 + a_{22} * x_2 + a_{23} * x_3 + a_{24} * x_4 \leq \Theta \\
& a_{31} * x_1 + a_{32} * x_2 + a_{33} * x_3 + a_{34} * x_4 \leq T \\
& a_{41} * x_1 + a_{42} * x_2 + a_{43} * x_3 + a_{44} * x_4 \leq \Phi \\
& x_1 \geq Пл1 \\
& x_4 \geq Пл4 \\
& n_1 * x_1 + n_2 * x_2 + n_3 * x_3 + n_4 * x_4 \geq Z - Z * Y \\
& c_1 * x_1 + c_2 * x_2 + c_3 * x_3 + c_4 * x_4 \geq S + S * Y
\end{aligned}$$

Предложенная задача, может быть с успехом применены на предприятиях среднего и крупного бизнеса, относящихся к машиностроительной промышленности. Где осуществляется изготовление продукции партиями.

При изготовлении продукции партиями имеется возможность выполнять разные объемы работ. К изготовлению продукции партиями прибегают, если необходимо расширить объем производства продукции по заказам.

В этом случае происходит расширение ассортимента продукции и объемов производства. Чтобы справиться с этим, производство должно иметь универсальный характер, обеспечивающий высокую гибкость.

При изготовлении продукции партиями, характерном в машиностроительном и приборостроительном производстве, увеличиваются капиталовложения в производство для достижения более низкой себестоимости. Предприятия стараются максимально использовать оборудование путем выпуска большего числа продукции при одинаковой технологии, что повышает эффективность использования капиталовложений в процессе производства.

Достижения науки обеспечивают сегодняшних производителей техникой, способной к широкому диапазону использования и производящую в случае необходимости автоматическую подналадку и переналадку основного оборудования. Примером того могут служить станки с числовым программным управлением.

В этих условиях применение компромиссной модели позволяет решать многие из перечисленных выше задач управления производством, обеспечивая максимальное использование капиталовложений и высокую гибкость производства, экономию энергоресурсов и максимизацию прибыли в текущей экономической ситуации.

Список литературы

1. Кочкина Е.М., Радковская Е.В. Методы исследования и моделирование национальной экономики, Екатеринбург, 2012г.
2. Кочкина Е.М., Радковская Е.В. Математические методы принятия оптимизационных решений в деятельности предприятия, Екатеринбург, 2012г
3. Эйдинов Р.М. Математическое моделирование экономических и финансовых ситуаций, Екатеринбург, 2008г.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РАСЧЕТА СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Рамазанова Д.И.

ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный технический университет, г.Махачкала

В связи со стремительным развитием рынка страховых услуг финансовая устойчивость и платежеспособность страховых организаций играют важную роль в защите интересов страхователей, поскольку они являются показателями надежности страховщика и, следовательно, доверия потенциальных клиентов. От своевременного исполнения финансовых обязательств, принятых страховщиками, зависит финансовое благополучие миллионов людей.

Общепринятым определением финансовой устойчивости является следующее: финансовая устойчивость страховой компании есть ее способность выполнять принятые страховые обязательства при воздействии на ее деятельность неблагоприятных факторов и изменении экономической конъюнктуры. Данное определение отражает основное требование к понятию устойчивости, принятое в мировой практике, касающееся способности

организации вернуться в прежнее устойчивое состояние после отрицательного воздействия на нее неблагоприятных факторов.

Одним из основных параметров, определяющих финансовую устойчивость страховой компании и состояние ее активов, является размер тарифных ставок. Расчет премий, или нахождение процесса $\Pi(T)$, — одна из сложных и практически необходимых задач. Тарифная ставка (премия) для страховой компании — это определенная цена неопределенного обязательства.

Расчет тарифных ставок, как правило, проводится на основе накопленной статистики. В отличие от этого метода существует метод расчета ставок на основе функции полезности. В его основе лежат не столько статистические характеристики портфеля, сколько соотношения денежных предпочтений компании и страхователя. Для применения данного метода необходимо иметь четкую систему оценки компаний предпочтительности одной суммы денег по сравнению с другой, что не представляется возможным в реальных условиях развития страхового рынка в РФ. Поэтому далее рассматриваются методы расчета тарифных ставок на основе имеющейся у компании статистики.

Страховые премии Π на временном промежутке $[0, t]$ вычисляются следующим образом:

$$\Pi(t) = (1 + \theta) \cdot EN(t) \cdot EU, \quad (1)$$

где U имеет то же распределение, что и U_i ;

θ — константа, называемая коэффициентом нагрузки.

Такая структура премии вытекает из принципов эквивалентности отношений страховщика и страхователя и финансовой устойчивости страховой компании. Приведенная формула (1) означает, что в среднем общие премии должны быть больше, чем кумулятивные выплаты по искам (в случае равенства премия называется нетто-премией, а сам принцип исчисления нетто-премии — принципом эквивалентности).

Есть и другие принципы формирования премий, например *bonus - malus* система, когда держатели страховых полисов распределены на несколько групп в зависимости от предыстории подач исков и могут быть перемещены из одной группы в другую. Типичный пример — автомобильное страхование: если автовладелец в течение определенного «страхового» времени не предъявлял исков, то он может быть переведен в группу клиентов, платящих меньшую премию.

Вычисление адекватной премии состоит в построении процесса $\Pi(t)$ по функции распределения процесса риска $F_x(t)$. При этом важно стремиться вычислить премию по возможно более простым характеристикам процесса x : математическому ожиданию и дисперсии. Чтобы подчеркнуть определяющее влияние риска на формирование премий, обозначим зависимость премий от риска X через $\Pi(X)$ или же $\Pi(F_x)$, где F_x — функция распределения x .

Отметим общие свойства премий:

$\Pi(a) = a$ для любой константы a , если отсутствует коэффициент нагрузки;

$\Pi(a \cdot X) = a \cdot \Pi(X)$ для любой константы a ;

$\Pi(X + Y) < \Pi(X) + \Pi(Y)$;

$\Pi(X + a) = \Pi(X) + a$ для любой константы a ;

$X < Y \Rightarrow \Pi(X) < \Pi(Y)$.

Приведем следующие традиционные актуарные принципы формирования премий:

$\Pi(X) = (1 + a) \cdot EX$, $a > 0$ (принцип математического ожидания);

$\Pi(X) = EX + a \cdot DX$ (принцип дисперсии);

$\Pi(X) = EX + a \cdot \sqrt{DX}$ (принцип стандартного отклонения);

$\Pi(X) = \frac{\text{Log} E e^{eX}}{a}$ (принцип экспоненциальной полезности);

$\Pi(X) = EX + a \cdot kx$, (принцип абсолютного отклонения).

Для заданной функции полезности V часто используется принцип нулевой полезности, означающий, что премия определяется из отношения

$$E(V(\Pi(X) - X)) = V(0).$$

Рассмотрим индивидуальную модель риска. Пусть портфель состоит из n полисов с выплатами («рисками») U_1, U_2, \dots, U_n , представляющими независимые неотрицательные случайные величины. Тогда процесс риска имеет распределение $F_{U_1} \cdot \dots \cdot F_{U_n}$.

Допустим, что страховая компания заключает n договоров страхования с фиксированным сроком действия, например 1 год. По одному договору страхования допускается не более одного иска. Выплаты по i -му иску —

случайная величина U_i , которая может оказаться равной нулю. Тогда сумма, которую компания выплачивает клиентам в конце этого года, и есть в данном случае процесс риска:

$$X^{ind} = \sum_{i=1}^n U_i. \quad (2)$$

Предполагается, что возмещение ущерба по искам производится в момент окончания срока действия полиса. Соответственно вероятностью разорения следует считать $P\{X^{ind} > u + \Pi\}$, где u — начальный капитал; Π — собранные за этот срок премии.

Рассмотрим модель индивидуального риска с достаточно большим числом договоров n . Точный расчет вероятности разорения представляет существенные технические трудности, поэтому используют ее приближение на основе центральной предельной теоремы.

Принцип нетто-премии приводит к равенству $\Pi = EX^{ind}$. Тогда для вероятности разорения находим, что

$$P\{X^{ind} > \Pi\} = P\{X^{ind} - EX^{ind} > 0\} = P\left\{\frac{X^{ind} - EX^{ind}}{\sqrt{DX^{ind}}} > 0\right\} \approx 0,5. \quad (3)$$

Таким образом, принцип нетто-премии в данном случае неприемлем, так как с позиции финансовой устойчивости неприемлема величина вероятности разорения страховой компании. То есть необходимо введение рискованной надбавки с целью выполнения условия финансовой устойчивости, заключающегося в том, что собранных премий должно хватить на выплату возмещений с вероятностью, близкой к единице.

Согласно принципу стандартного отклонения

$$\Pi = EX^{ind} + a \cdot \sqrt{DX^{ind}},$$

$$P\{X^{ind} > \Pi\} = P\left\{\frac{X^{ind} - EX^{ind}}{\sqrt{DX^{ind}}} > a\right\} \approx 1 - \Phi(a). \quad (4)$$

Далее, для фиксированного уровня риска ε из специальных таблиц можно найти параметр a^* такой, что $\Phi(a^*) = 1 - \varepsilon$. Тогда, полагая $a = a^*$, находим такую премию с нагрузкой, при которой обеспечивается вероятность разорения $P\{X^{ind} > \Pi\} \approx \varepsilon$.

Таким образом, определение нетто-премии является обратной задачей к условию финансовой устойчивости, т. е. неразорения.

В заключение следует отметить, что применение изложенных принципов позволит страховщикам корректировать стратегии управления рисками таким образом, чтобы достигнуть наилучшего результата в смысле наиболее оптимального сочетания уровней риска и доходности, что, безусловно, крайне важно в любом бизнесе, и в особенности в страховом.

Список литературы

1. Слепухина Ю. Э. Финансовая устойчивость страховых организаций: теория, модели и методы управления рисками. Екатеринбург, 2006.
2. Слепухина Ю. Э. Финансовые механизмы управления рисками в страховом бизнесе // Управление в страховой компании. 2009. № 1.
3. Ардатова М. М., Балинова В. С., Кулешова А. Б. Страхование в вопросах и ответах. М.: Проспект, 2004. 294 с.
4. Аудит страховых компаний: практическое пособие для страховых аудиторов и страховых организаций / под ред. В. И. Рябикина. М.: Фининстатинформ, 2004. 128 с.
5. Страхование: учебник / под ред. Т. А. Фёдоровой. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Магистр, 2009. 1006 с.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ «ПРЕДПРИЯТИЕ-ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА»

Калмыкова С.В.¹, Пустыльник П.Н.²

¹Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, г.Санкт-Петербург

²Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, г.Санкт-Петербург

На рубеже XX-XXI веков оформилась модель постиндустриального общества, в которой основным элементом стала сфера услуг. Под влиянием процессов глобализации технологические процессы переносились из индустриально-развитых стран в страны Юго-Восточной Азии. В 2009 году противовесом Европейского Союза (ЕС) и США стал блок БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР). Конкурентная борьба между странами обострилась в 2014 году после введения США и ЕС экономических санкций против РФ. Конкурентная борьба между странами за рынки сбыта промышленной продукции заставляет собственников основных фондов стремиться к сокращению производственных и непроизводственных издержек путем совершенствования технологий, оборудования, замены сырья, оптимизации количественного и качественного состава работающих.

Одним из направлений реорганизации предприятий стал инжиниринг предприятия [1] с применением математического моделирования для решения следующих задач: снижение производственных и непроизводственных издержек; повышение качества продукции; увеличение рыночной стоимости предприятия и так далее.

Отметим, что в современных условиях актуальной проблемой является решение задачи инжиниринга системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура», для чего необходимо: 1) выбрать математическую модель, которая лучше всего описывает существующую систему; 2) выбрать возможные варианты развития системы с применением ограничений для переменных.

Для модели системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура» можно применять базовые элементы: функциональные, информационные, ресурсные и организационные. Рассмотрим упрощенную модель системы, выделяя материальные потоки (см. Рисунок 1).

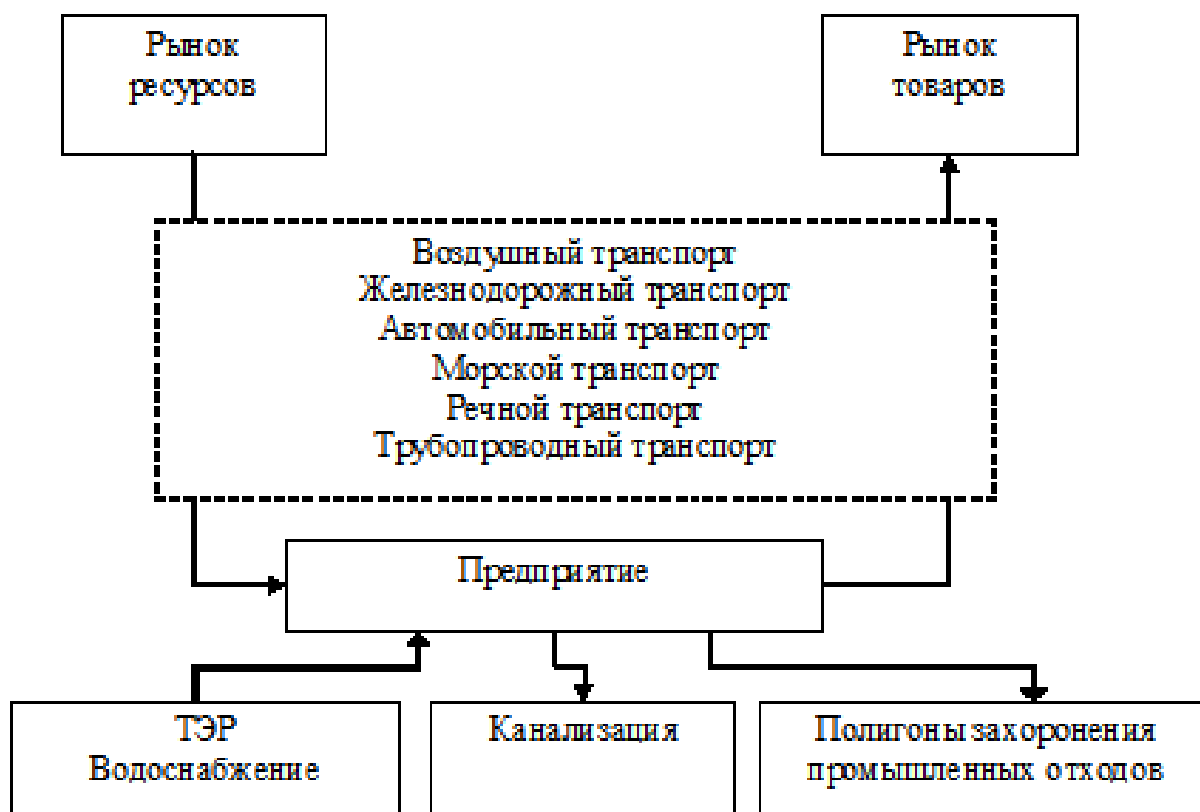


Рис.1. Модель материальных потоков системы

Эффективность управления системой «Предприятие-Промышленная инфраструктура» повышается, если управление материальными потоками осуществляется в режиме on-line с помощью различных автоматизированных систем управления. Но это предполагает определение узлов (точек) пересечения материальных потоков с последующим управленческим воздействием на материальные потоки именно в этих узлах. Расположение узлов для воздействия на материальные потоки должно быть ориентировано на организационную структуру не только предприятия, но и промышленной инфраструктуры. Подчеркнем, что целенаправленное управленческое воздействие на узлы пересечения материальных потоков меняет их параметры.

Уточним, что в представленной модели информационные и финансовые потоки не рассматриваются.

Построим концептуальную модель системы (см. Рисунок 2; формулы 1 и 2).

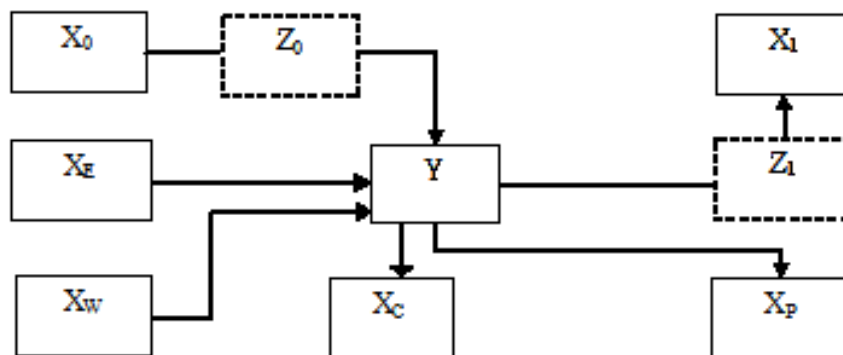


Рис.2. Концептуальная модель материальных потоков системы

$$X_1 = X_0 + X_E + X_W - X_C - X_P - Y - Z_0 - Z_1, \quad (1)$$

где X_0 – объем поставляемых материальных ресурсов; X_1 – объем поставленных товаров на рынок; X_E – объем потребляемых топливно-энергетических ресурсов; X_W – объем потребляемой воды; X_C – объем сточных вод; X_P – объем промышленных отходов, перемещенных на полигоны захоронения; Z_0 – объем потерь материальных ресурсов при транспортировке; Z_1 – объем потерь готовой продукции при транспортировке; Y – предприятие

$$Y = Y_1 + Y_2 + Y_3, \quad (2)$$

где Y_1 – объем продукции незавершенного производства; Y_2 – объем производственного брака; Y_3 – объем готовой нереализованной продукции.

Введем следующие обозначения:

S – материальные потоки системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура»;

$x_i \in X, i = 1, 2, \dots, n_x$ – совокупность входных потоков;

$h_l \in H, l = 1, 2, \dots, n_H$ – совокупность внутренних воздействий;

$z_k \in Z, k = 1, 2, \dots, n_Z$ – совокупность воздействий внешней среды;

$y_j \in Y, j = 1, 2, \dots, n_Y$ – совокупность выходных потоков.

В общем виде функционирование системы S представлено формализованной моделью материальных потоков (см. Рисунок 3; формула 3)

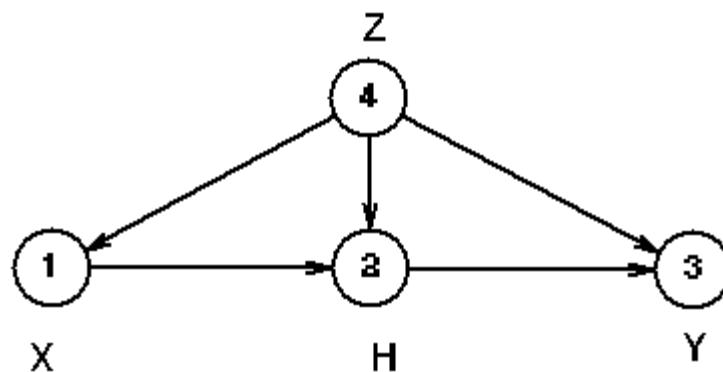


Рис.3. Формализованная модель материальных потоков

$$y(t) = F_s(x(t), h(t), z(t)) \quad (3)$$

В разработанной модели эффективность оценивается по показателю расхода материальных ресурсов q_m на производство единицы продукции. Совокупность расходов всех материальных ресурсов запишем как $q_m \in Q, m = 1, 2, \dots, n_Q$. При таком подходе показатель технико-экономической эффективности функционирования системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура» можно записать как $E = E(Q)$.

Отметим, что частного показателя расхода материальных ресурсов системы на производство единицы продукции q_s^0 можно достигнуть при разных вариантах функционирования системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура», но в любом варианте показатели расходов материальных ресурсов на производство единицы продукции не должны выходить за пределы граничных значений $q_{s \min} \leq q_s \leq q_{s \max}$.

Построение оптимальной сети управления материальными потоками системы связано с формулированием целевой функции (см. формулу 4)

$$Q = \sum_{m=1}^{n_Q} q_m \rightarrow \min \quad (4)$$

Оптимальным будет вариант с наименьшим значением целевой функции

$$Q^* = \min (q_1, q_2, \dots, q_{n_Q}) \quad (5)$$

Для составления прогноза развития системы определяется горизонт планирования $t = \overline{1, T}$. Расчеты вариантов выполняются с заданным шагом Δt . После каждой итерации ищется минимум функции, проводится проверка выполнения ограничений и выбирается оптимальный вариант.

В предлагаемой модели материальные потоки рассматриваются как потоки Эрланга.

Выводы.

Математическое моделирование системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура» позволяет повысить уровень конкурентоспособности как предприятия за счет сокращения производственных и непроизводственных издержек, так и промышленной инфраструктуры за счет снижения затрат на управление материальными потоками.

Управление развитием системы «Предприятие-Промышленная инфраструктура» в процессе разработки и реализации проектов регионального уровня на основе инжиниринга системы позволяет выбирать оптимальные инвестиционные проекты.

Список литературы

1. ГОСТ Р 15704-2008 Национальный стандарт Российской Федерации. Промышленные автоматизированные системы. Требования к стандартным архитектурам и методологиям предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expert.gost.ru/ID/DOC/TXT_GOST_R_ISO_15704-2008.pdf (дата обращения 07.01.2015).

МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ: УТОЧНЕННАЯ ПО ПРЕДЕЛЬНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Петров П.Ю.

Ярославский филиал МИИТ, г.Ярославль

Описание экономических отношений в парадигме математических моделей приближает нас не столько к пониманию причинно-следственных связей функционирования этих отношений, сколько к принятию адекватных управленческих решений. Рассматривая экономические отношения, можно справедливо выделить рыночные отношения как базовые, а потому наиболее важные. Общеизвестно, что рыночные отношения возникают на основе имеющейся собственности (1) и при наличии взаимного интереса (2) сторон к предмету собственности другой стороны отношений (см. Рисунок 1).

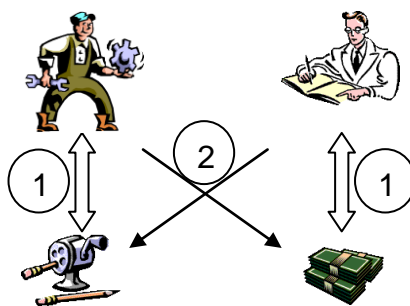


Рис.1. Факторы возникновения рыночных отношений

В массовом статистическом проявлении интересы продавцов и покупателей отражают возникающие на рынке спрос и предложение. Спрос можно определить как объем конкретного товара или услуги (далее – товар), которые все покупатели на данном рынке хотят и могут приобрести по определенной цене, а предложение соответственно, как объем этого товара, которые все продавцы на данном рынке хотят и могут продать по определенной цене. В определенной степени можно утверждать, что рынок как система отношений уравнивает возможности отдать и желания получить.

В целом товар, как предмет рыночных отношений, может характеризоваться пятью факторами:

- 1) цена товара;
- 2) потребительские качества товара;
- 3) редкость товара;
- 4) социальное окружение товара;
- 5) сопутствующие товары и/или услуги.

Если три первых характеристики товара в литературе всесторонне описаны, то в отношении четвертой следует указать на то, что под социальным окружением товара здесь понимается весь комплекс маркетинговых функций, которые выстраиваются вокруг товара, прежде всего, речь идет о системе организации межличностных отношений. Продавец-консультант, поясняющий конкретному покупателю, например, особенности включения бытового прибора, является, условно говоря, неким продолжением данного товара, являя собой живую визуализацию информации о его потребительских качествах, образуя в этот момент с товаром единое целое, что и понимается как социальное окружение товара. Многие люди осуществляют закупки товаров на неделю в некотором супермаркете, но путь к прилавку и конкретному товару непосредственно зачастую начинается с остановки городского транспорта. Поэтому, организация работы городского транспорта также входит в социальное окружение товара.

Очевидно, что наличие либо отсутствие сопутствующего товара или сервиса у определенного товара, при прочих равных других четырех факторах, может улучшать либо ухудшать меновое качество товара.

Совокупность желаний приобретения товара, как социально-психологическая составляющая спроса, определяется соответствующими социальными потребностями, а те, в свою очередь, общими принципами и приоритетами, т.е. доминирующим общественным мировоззрением. Возможность же приобретения, как экономическая составляющая спроса, определяется объемом предметов обмена, в основном денежных средств. Институционально эта возможность является следствием действующей в обществе системы перераспределения доходов, в том числе и между домохозяйствами, т.е. определяется причастностью конкретного домохозяйства к определенной социальной группе и местом (статусом) в ней. Фактически эта возможность формируется как

финансовое обеспечение приобретения некоторого товара (услуги) в условно сводном бюджете всех покупателей определенного рынка. Примем, что в этом сводном бюджете на некоторый период времени выделена определенная, фиксированная сумма средств (M_D) – финансовый объем спроса, величина которого не зависит от цены и объемов купли-продажи этого товара и прочих обстоятельств.

Функция спроса означает, что есть измеримое взаимоотношение между ценой и количеством единиц продукции, которую покупатели готовы и могут (платежеспособны) приобрести в течение указанного периода времени. Экономисты определяют это динамическое взаимоотношение как закон спроса, который иногда называется первым фундаментальным законом экономики: количество приобретаемого товара или услуги обратно пропорционально цене приобретения (покупки), *ceteris paribus* (если все другие детерминанты остаются неизменными). Закон спроса является теоретическим предположением, поскольку не учитывает человеческую природу. Символически закон спроса может быть описан так [1, с.100-101]:

$$Q_D = f(P_D) \text{ и } \frac{dQ_D}{dP_D} < 0, \quad (1)$$

где: Q_D – объем спроса,
 P_D – цена спроса.

В отношении рынка монотовара зависимость цены (P_D) от объема спроса (Q_D) можно описать следующей формулой:

$$Q_D = \frac{M_D}{P_D}. \quad (2)$$

Желание продать товар или услугу определяется целью получения дохода (выручки), а возможность продажи является следствием успешности и результативности организации производства и сбыта (продажи).

Закон предложения показывает, что количество предлагаемого товара или услуги прямо пропорционально (положительно) связано с ценой продажи, *ceteris paribus*. Фактически кривая предложения конкретной фирмы является проекцией кривой граничных затрат фирмы, которая в некоторой точке увеличивается в соответствии с законом уменьшающейся прибыли. Символически закон предложения может быть записан следующим образом [1, с.113]:

$$Q_S = g(P_S) \text{ и } \frac{dQ_S}{dP_S} > 0. \quad (3)$$

Для указанных допущений при моделировании спроса, зависимость цены (P_S) от объема предложения (Q_S) можно описать следующей формулой:

$$Q_S = \frac{\rho_S}{c_T} \cdot \pi (P_S - P_P)^2 \text{ или } P_S = \sqrt{\frac{Q_S \cdot c_T^2}{\rho_S \cdot \pi}} + P_P, \quad (4)$$

где: c_T – удельные затраты на доставку единицы товара на единицу расстояния;

ρ_S – плотность распределения товаров на территории, обеспечивающей этот рынок данным товаром;

P_P – отпускная цена единицы товара или цена производителя / оптового продавца.

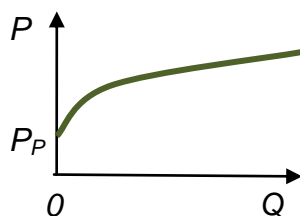


Рис.2. Кривая предложения

Указанные показатели (c_T , ρ_S) принимаются равными для всех продавцов на рынке, а отпускная цена всеми продавцами признается как единая, вне зависимости от того, где находится производитель (оптовый склад). Важно также указать, что в представляемой модели в качестве объекта описывается рынок чистой конкуренции, в частности не рассматривается конкуренция рынков, нет ограничений в объемах поставки товара на рынок и его

приобретения. Кроме того, в этой модели явно не учитывается фактор времени, например, период формирования спроса и предложения, длительность совершения сделки, время поставки товара и т.д.

Общий вид кривой предложения, выраженной уравнением (4), представлен на Рисунке 2. Несложно видеть, что кривая предложения (одна ветвь параболы) выходит из точки отпускной цены производителя ($P_0 = P_P$).

Неоклассический анализ ценообразования базируется на моделях рыночного равновесия. Теория равновесия построена со значительной степенью абстракции и предположений, что вызывает существенные критические замечания к ней.

Равенство спроса и предложения отвечает условию рыночного равновесия. Рынок и его субъекты стремятся именно к равновесному состоянию, что может быть доказано неустойчивостью других их состояний. Графически равновесие, как известно, достигается в точке пересечения кривых спроса и предложения [2, с.7-8].

Рыночное равновесие определяется условием, когда при равновесной цене (P_E) продается равновесное количество товаров (Q_E). Для определения равновесной цены необходимо приравнять уравнения (2) и (4), тогда получим:

$$P_E (P_E - P_P)^2 - \frac{M_D C_T^2}{\pi \rho_S} = 0. \quad (5)$$

Таким образом, значение равновесной цены рассчитывается как положительный корень кубического уравнения.

Несложно видеть, что кривая спроса носит гиперболический характер, а кривая предложения – параболический, и при известных начальных условиях они имеют общую точку, отвечающую условиям рыночного равновесия. График параболы плавно увеличивается, однако асимптоты не имеет. Следовательно, начиная с какого-то значения цены, значительное приращение количества товара на рынке будет обеспечиваться небольшим приращением цены продажи. В этом случае возникает вопрос о предельности потенциала насыщения рынка определенным товаром, т.е. максимального размера зоны (круга) поставки товара на рынок. Очевидно, что окончательно предельный размер этой зоны соответствует всемирному, т.е. предельная предельность предложения (если так можно выразиться) соответствует производственному потенциалу глобальной экономики по производству одной продукции. В конкретной постановке это может быть такой задачей: сколько все человечество может произвести круасанов? Однако, решение такой задачи теоретически возможно интересно, но практически бесполезно для анализа рынка хлебобулочных изделий, например, Тамбова и Торонто.

Уточнить модель рыночного равновесия на конкретном, локальном рынке определенного товара по предельности предложения можно на основе концепции маржинализма.

Напомним, что маржинализм (от слова «marginale», которое в англо-французском переводе означает предел) базируется на методах экономического анализа, позволяющих определять предельные величины для характеристики происходящих изменений в явлениях. В этом одно из его важных отличий от классической политической экономии, авторы которой довольствовались, как правило, лишь характеристикой сущности экономического явления (категории), выраженной в средней либо суммарной величине. Так, по классической концепции в основе определения цены лежит затратный принцип, увязывающий ее величину с затратами труда (по другой трактовке – с издержками производства). По концепции маржиналистов формирование цены (через теорию предельной полезности) увязывается с потреблением продукта, т.е. с учетом того, насколько изменится потребность в оцениваемом продукте при добавлении единицы этого продукта (блага) [3, с.272, 273]. Проще говоря, товар является ценным настолько, насколько он является бесполезным в пределе своей полезности.

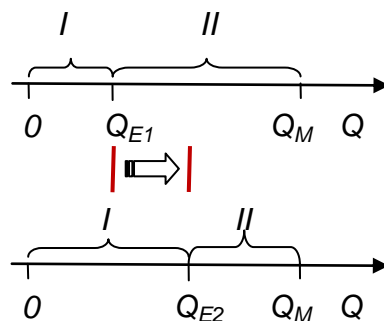


Рис.3. Схема изменения пропорций количества товара ($Q_{E2} > Q_{E1}$)

Таким образом, для получения уточненной формулы модели предложения следует ввести значение предельного, максимально возможного количества товаров (Q_M), которое может быть предоставлено на данный рынок всеми продавцами. Очевидно, что это значение должно быть больше равновесного количества товаров ($Q_M > Q_E$). Зная значения Q_M и Q_E можно на оси $0 - Q$ обозначить два отрезка: отрезок I – количество товара, которое уже попало на рынок (товарный объем рынка) и отрезок II – количество товара, которое может попасть рынок (потенциальный объем рынка). Однако, чем выше рыночная цена, тем больше товара продавцами будет предоставлено на рынок – отрезок I увеличивается, и соответственно, меньше количества товара, которое может попасть туда – отрезок II уменьшается (Рисунок 3). Одновременно, чем меньше остается «свободного» товара ($Q_{II} = Q_M - Q_E$), тем больше редкость каждой оставшейся единицы товара.

На практике предельность предложения определяется наибольшим объемом производства средств производства и предметов потребления, что определяется уровнем развития систем технологий, которые обуславливаются уровнем развития науки и объемом имеющихся в распоряжении различных ресурсов. Отметим, что в отношении производства средств производства традиционными являются технологии машиностроения (литье, сварка, обработка металлов давлением и механообработка), которые в связи с развитием информационных технологий обретают новый вектор развития. Так, развитие сварочного производства будет происходить посредством развития 3D-печати, созданием технологий на основе эфиродинамики и усовершенствования оборудования в направлении минимизации энергозатрат и повышения безопасности их эксплуатации, что, безусловно, приведет к снижению издержек производства и расширению возможности оперативного наращивания объемов производства.

Представленное моделирование редкости товара в полной мере соответствует теории Д. Рикардо о сущности стоимости. Весьма существенны и примечательны сделанные Д. Рикардо оговорки и комментарии, например, о том, что «меновая стоимость» обуславливается наряду с количеством и качеством труда редкостью товара и что об относительных ценах товаров следует говорить только тогда, когда их количество может быть увеличено человеческим трудом и в производстве которых действие конкуренции не подвергается никаким ограничениям [3, с.135].

В общем виде зависимость редкости товара (U) обратно пропорциональна количеству товара, которое дополнительно, потенциально может попасть на рынок, и записывается следующим образом:

$$U = \frac{k_T}{Q_M - Q_S}, \quad (6)$$

где: k_T – коэффициент редкости товара.

Следовательно, с учетом редкости товара закон предложения (4) может быть записан в виде следующей зависимости:

$$P_S = \frac{k_T}{Q_M - Q_S} \left(\sqrt{\frac{Q_S \cdot c_T^2}{\rho_S \cdot \pi}} + P_P \right). \quad (7)$$

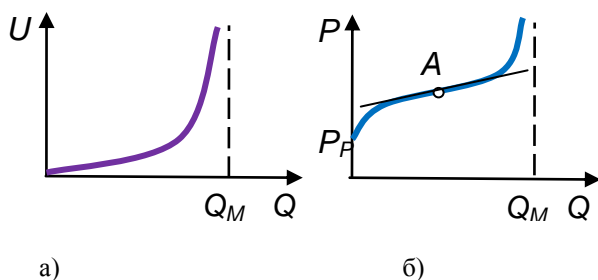


Рис.4. Кривые редкости товара (а) и предложения с учетом редкости (б)

Из всех констант этого уравнения очевидно сложнее всего будет определить коэффициент редкости товара.

Кривая редкости товара и кривая предложения, с учетом редкости, представлены на Рисунке 4.

Заметим, что обычно в литературе кривую спроса представляют как вторую часть графика после точки перегиба (точка A) гиперболической параболы (см. Рисунок 4,б).

Модель рыночного равновесия с учетом предельности предложения также позволяет рассчитать значение равновесной цены из уравнений (2) и (7):

$$\frac{M_D}{Q_E} - \frac{k_T}{Q_M - Q_E} \left(\sqrt{\frac{Q_E \cdot c_T^2}{\rho_S \cdot \pi}} + P_P \right). \quad (9)$$

В качестве примера рассмотрим рынок яблок. В качестве натуральных единиц измерений объема спроса и предложения примем килограммы, а финансовых единиц – рубли. Допустим, что необходимые для расчёта точки равновесия коэффициенты и показатели рынка имеют следующие значения: $M_D = 800\,000$ руб.; $c_T = 0,02$ руб./км; $\rho_S = 6,0 \cdot 10^{-8}$ кг/км², $P_P = 5$ руб., $Q_M = 56\,000$ кг, $k_T = 2,0$.

Решая равенство (9) получим, что объем продаж и рыночная цена яблок будут составлять $Q_E = 54\,534$ кг, $P_E = 14,67$ руб., соответственно.

Для этих же параметров рынка продемонстрируем, каким образом изменение значения предельного объема предложения влияет на значение равновесной рыночной цены (Табл.1, Рисунок 5).

Несложно видеть, что закон предельного предложения отражает обратную зависимость: чем меньше товаров может попасть на рынок, при самых благоприятных условиях, тем выше цена рыночного равновесия и тем меньше объем приобретаемых товаров.

Отметим также, что описанная здесь модель (9) позволяет, помимо прочего, решить обратную задачу, например, при известных значениях равновесия рынка и исходных параметров состояния рынка, рассчитать значение предельного объема предложения.

Таблица 1

Влияние предельности предложения на равновесие рынка

Q_M , кг	Q_E , кг	P_E , руб
10 000	9887	80,91
20 000	19682	40,65
30 000	29419	27,19
40 000	39106	20,46
50 000	48760	16,41
60 000	58376	13,70

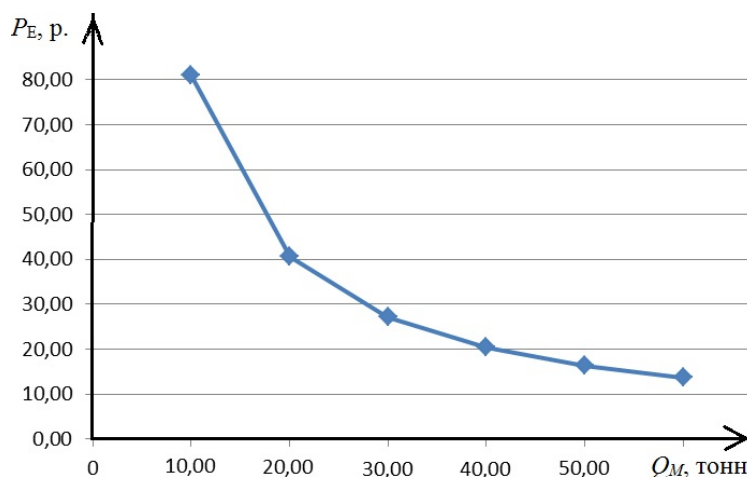


Рис.5. График зависимости равновесной цены от предельности предложения

Выводы:

1. Товар, как предмет рыночных отношений, может характеризоваться пятью факторами, при этом редкость товара является одним из важнейших.
2. Моделирование рыночного равновесия спроса и предложения позволяет рассчитать значение равновесной цены и объемов продаж с учетом предложенной зависимости редкости товара.
3. Чем меньше товаров может попасть на рынок, при самых благоприятных условиях, тем выше цена рыночного равновесия.

Список литературы

1. Webster T.J. Managerial Economics: Theory and Practice / Thomas J. Webster. - NY: Academic Press, 2003. - 755 p.
2. Онегина В. Условия эквивалентности обмена / В.Онегина // Экономика Украины. – 2012. – № 7. – С. 4-15.
3. Ядгаров, Я.С. История экономических учений: Учебник. / Я.С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480 с. - (Высшее образование).

МУЛЬТИАГЕНТНЫЕ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАКАЗОВ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Золотов М.Ю.

Нижегородский Государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород

В нынешнее время информационных технологий, для поддержания конкурентоспособности и контроля качества, каждой желающей развиваться организации необходимо подвергать модернизации хотя бы часть своих бизнес-процессов. Большинство современных систем характеризуются отсутствием средств своевременной идентификации новых потребностей и возможностей в среде, позволяющих предприятию оперативно принимать эффективные решения по реконфигурации производственных, кадровых, финансовых и других ресурсов. Типичными примерами событий, вызывающих необходимость заново идентифицировать потребности и возможности, являются: появление нового выгодного заказа, для исполнения которого недостаточно собственных ресурсов предприятия, отзыв ранее запланированных или уже принятых заказов, выход из строя части имеющихся ресурсов, а также изменение критериев принятия решений. Чем выше неопределенность, тем более распределенный характер имеют процессы принятия решения и тем чаще случаются незапланированные события, тем ниже эффективность существующих систем, не способных самостоятельно принимать решения и автоматически перестраиваться под изменения в среде.

Для решения подобных проблем применяются мультиагентные технологии, в основе которых лежит понятие «агента».

Характерными особенностями агентов являются:

- коллегияльность, т. е. способность к коллективному целенаправленному поведению в интересах решения общей задачи;
- автономность, т. е. способность самостоятельно решать локальные задачи;
- активность, т. е. способность к активным действиям ради достижения общих и локальных целей;
- информационная и двигательная мобильность, т. е. способность активно перемещаться и целенаправленно искать и находить информацию, энергию и объекты, необходимые для кооперативного решения общей задачи;
- адаптивность, т. е. способность автоматически приспосабливаться к неопределённым условиям в динамической среде.

Эти возможности кардинально отличают мультиагентные системы распределения заказов от существующих «жестко» организованных систем.

Рассмотрим открытую мультиагентную систему распределения заказов, обрабатывающую поступающие в нее некие абстрактные заказы и выдающую результаты их обработки, состоящую из взаимодействующих агентов a_1, a_2, \dots, a_n

Под агентами будем понимать открытую систему, помещенную в некоторую среду, причем эта система обладает собственным поведением, удовлетворяющим некоторым экстремальным принципам. Таким образом, агент считается способным воспринимать информацию из внешней среды с ограниченным разрешением, обрабатывать ее на основе собственных ресурсов, взаимодействовать с другими агентами и действовать на среду в течение некоторого времени, преследуя свои собственные цели.

Это значит, что при построении агента минимальный набор базовых характеристик должен включать в себя такие свойства как:

- Активность, способность агента к организации и реализации действий;
- Реактивность, способность агента воспринимать состояние среды;

- Автономность, относительная независимость агента от окружающей среды или наличие некоторой «свободы воли», обуславливающей собственное поведение, которое должно иметь хорошее ресурсное обеспечение;

- Общительность, вытекающая из необходимости решать свои задачи совместно с другими агентами и обеспечиваемая развитыми протоколами коммуникации;

- Целенаправленность, предполагающая наличие собственных источников мотивации.

В мультиагентной системе распределения заказов, агентов по выполняемым функциям можно классифицировать следующим образом:

- Агент-заказчик, формирующий заказ на выполнение некоторого задания другим агентам. В качестве заказчика может выступать как инициатор заявки, так и оператор, обрабатывающий некий запрос из внешней среды

- Агент – исполнитель. Исполнитель осуществляет выполнение всех принятых заказов.

- Агент – диспетчер. Диспетчер осуществляет процесс нахождения оптимальных паросочетаний «Заказ – Исполнитель»

Обозначим $A = \{a_i\}_{i=1}^n$ – множество всех агентов.

Обозначим $R = \{r_j\}_{j=1}^m$ – множество всевозможных различных навыков, присущих агентам из множества A (ресурсы).

Для каждого агента зададим функцию $jr_a(a): A \rightarrow 2^m$ которая определяет граф сетевых связей агентов с ресурсами.

Функционирование системы рассматривается на некотором интервале времени $[0, T]$. Физическая реализуемость агентов накладывает естественные ограничения сверху на возможный объем задействованных в конкретный момент времени $t \in [0, T]$ ресурсов:

$$x_j(t) \leq V_j(a),$$

где $x_j(t)$ – задействованный в момент времени t объем j -го ресурса, $V_j(a)$ максимальный объем j -го ресурса для агента a .

Затраты произведенные с использованием ресурсов, определяемые продолжительностью $t \in [0, T]$ и объемом задействованного ресурса j определяются

$$L_j(a) = \int_0^T l_j(x_j(t), a) dt$$

где l_j – некоторая функция затрат, определяемая типом ресурса j

Поступающие на обработку в систему заказы обозначим $Z = \{z_k\}_{k=1}^q$ – множество всевозможных заказов.

Будем считать, что для $\forall z \in Z$ существует агент, обладающий навыками и объемом ресурсов, необходимыми и достаточными для его выполнения. Т.е. на этапе поступления заказов в систему происходит отсев непрофильных заказов.

Пусть функция $kr_z(Z): Z \rightarrow 2^q$ определяет набор ресурсов, который необходим для выполнения заказа z и $\{v_k(Z), d_k(Z): kr_z(Z)\}$ – набор объемов ресурсов и длительностей их задействования при выполнении единичного объема заказа.

Объем заказа определяется по формуле:

$$V = \sum_{k \in kr_z(Z)} v_k(Z), d_k(Z)$$

За выполнение каждого типового заказа определены тарифы. Считаем, что размер оплаты клиентом заказа прямо пропорционален тарифу и объему. Обозначим S_k – стоимость k -го заказа.

В представленной системе можно рассматривать несколько задач:

- Нахождение допустимого паросочетания «Заказ - исполнитель»

- Нахождение оптимального паросочетания (задача линейного программирования). Нужно найти такое паросочетание, при котором прибыль максимальна:

$$F = \sum_{k=1}^q S_k - \sum_{a=1}^q \sum_{j \in J_a(a)} L_j(a) \rightarrow \max$$

Обычно решение задач оптимального управления трудно вычисляемо и часто бывает неустойчивым. На практике достаточно ставить задачу о почти оптимальном управлении и даже лучше о достижении заданного уровня рентабельности.

- Достижение заданного уровня рентабельности

$$P = \frac{\sum_{k=1}^q S_k}{\sum_{a=1}^q \sum_{j \in J_a(a)} L_j(a)} \geq p_{\text{fix}}$$

- Достижение максимального уровня рентабельности

$$P = \frac{\sum_{k=1}^q S_k}{\sum_{a=1}^q \sum_{j \in J_a(a)} L_j(a)} \rightarrow \max$$

Зачастую оптимизационные алгоритмы при решении данных задач приводят к следующим последствиям:

- Неравномерное распределение нагрузки между исполнителями
- Увеличение потерь связанных с простоями (перераспределением в случае невозможности выполнить заказ из-за неучтенных факторов) при использовании алгоритмов с равномерным распределением нагрузки между исполнителями

Для устранения подобных негативных последствий предлагается ввести дополнительный класс Агент – супервизор и переложить функцию определения исполнителя на самого исполнителя. Преимуществом данного подхода является то, что лишь исполнитель может наиболее точно проанализировать сложившуюся ситуацию и способность выполнить заказ. Роль диспетчера при данном подходе сводится к принудительному распределению оставшихся без внимания заказов и контроль за пренебрежением условий заказа со стороны исполнителя (временной фактор), а так же оперативное реагирование на обстоятельства внешней среды.

Одним из способов равномерного распределения заказов служит то, что агенту исполнителю предоставляются для выбора лишь заказы с рентабельностью (либо аналогичному показателю) выше определенного уровня. Совокупность заказов определяется в результате вычисления функции времени либо соответствие интервальной шкале. Заказы, удовлетворяющие данной функции либо соответствующей шкале попадают на анализ исполнителю, который в свою очередь анализирует способность и целесообразность выполнения и реагирует на заказ.

Агент – супервизор при данном подходе контролирует общее состояние системы, выявляет и анализирует статистические выбросы по показателям исполнителей и вносит коррективы в деятельность всей системы.

Подобную модель можно применять на предприятиях, где может существовать реальная конкуренция между однотипными исполнителями. Наиболее наглядно эффективность применения данной модели можно проиллюстрировать на работе таксомоторных парков

Как показывают результаты теоретических исследований и практических внедрений, возможный выигрыш от перехода к принятию решений в реальном времени может достигать 20-40%, что означает значительное повышение прибыли для многих предприятий.

Список литературы

1. Граничина Н.О. Мультиагентная система для распределения заказов // Управление большими системами: сборник трудов. 2010. № 30 - 1. С. 549-566
2. Золотов М.Ю. Экономические аспекты модернизации процесса оказания услуг пассажирского такси // Материалы межвузовской научной конференции магистров, аспирантов и студентов «Рынок и государство». – Нижний Новгород, – 18 мая 2012г. – с.95 – 97.
3. Трифонов Ю.В., Громницкий В.С., Золотов М.Ю. Формирование оптимальных маршрутов доставки товаров автотранспортом // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского – 2010. – №6 – с. 236-240
4. Трифонов Ю.В., Громницкий В.С., Золотов М.Ю. Оптимизация решений в сфере транспортно-логистического менеджмента // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского – 2011. – №5(2). – с. 211-214

5. Трифонов Ю.В., Соколов Д.Ю. Механизмы стратегического управления инновационной деятельностью на предприятиях. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. №2 - 2. С. 261-264

ПРОБЛЕМА ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Беспалова Д.В.

Самарский Государственный Экономический Университет, г.Самара

Внешний долг страны образуется в результате притока в нее иностранного ссудного капитала. Внешний долг государственного сектора охватывает внешнюю задолженность органов государственного управления, центрального банка, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и центральный банк напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом. Долговые обязательства перед нерезидентами остальных резидентов, не подпадающих под данное определение, классифицируются как внешний долг частного сектора. Структура российского внешнего долга представлена в Табл.1, составленной по материалам Центрального Банка Российской Федерации [3].

Таблица 1

Структура российского внешнего долга, млрд.долл. (млрд. дол., на начало периода)

	1994	2000	2001	2006	2007	2012	2013	1.01.2014
Всего	117,9	178,2	160,0	257,2	437,8	545,2	706,1	728,8
В т.ч. органы госуправления				71,1	44,7	33,2	54,4	61,7
Прочие секторы				124,9	163,4	337,8	364,8	436,7
Прочие секторы кредиты				58,4	117,3	233,7	230,512	268,402
-в т.ч. краткосрочные обязательства	43,5	56,6	72,3	91,2	85,3
-долгосрочные обязательства	213,7	256,6	472,8	614,9	644,8
в т.ч. в валютная структура (в процентах от всей суммы внешнего долга)								
доллары	61	60	61
евро	12	11	11
рубли	24	26	26
прочие валюты	3	4	3
Внешний долг государственного сектора в расширенном определении	150,7	137,1	220,4	364,7	375,9
Внешний долг частного сектора	106,4	176	324,7	337,5	352,9
в т.ч. банки	30,7	59,7	89,6	86,2	81,4
небанковские корпорации	75,6	116,3	235	251,3	271,6
Краткосрочные обязательства	22,6	40,8	53,5	52,5	50,4
Долгосрочные обязательства	83,8	135,2	271,7	284,9	302,5

По данным Табл.1 видно, что рост долга наблюдался прежде всего в последние два десятилетия, особенно в период подъема, что можно объяснить слабостью российской кредитной системы, в результате чего российские резиденты активно прибегали к внешним заимствованиям. В структуре долга преобладают долгосрочные обязательства (87% от всего долга против 73% в среднем по миру) и существенную часть составляют рублевые обязательства (26% всего долга), что облегчает обслуживание долга.

По оценке ЦБ РФ, на 1 января 2014г. внешний долг достиг 728,859 млрд. долларов, что превысило на 14,5% прошлогодний показатель. В том числе «новый российский долг» увеличился на 13,4% – с 51,334 до 58,944 млрд. долларов. Рассмотрим более подробно структуру внешней задолженности России: долги органов государственного управления (собственно госдолг) перед зарубежными кредиторами увеличились за год почти на 16,5% и достигли 61,738 млрд. долларов. Учитывая объем золотовалютных резервов РФ (свыше 500 млрд. долларов), долг государства не выглядит пугающим. Внешние долги банковской системы в 2013 г. возросли на 6.3% – до 214.394 млрд. долларов. Основные объемы внешней задолженности России по-прежнему приходятся на

т.н. «прочие секторы» (предприятия и организации). Внешние долги отечественных компаний за 2013 год выросли на 19,7 процентов и достигли внушительной цифры в 436,764 млрд. долларов. В том числе внешние обязательства в виде кредитов возросли с 230,512 до 268,402 млрд. долларов. Несмотря на то, что рост совокупного внешнего долга России в 2013 г. замедлился до 14,5% против 18,1% в 2012г., его масштабы (92,4 млрд. долларов) остаются очень значительными. Кроме того, уровень внешнего долга к началу 2014 г. достигал отметки в 31,1% ВВП.

Сравним российский внешний долг с его аналогами в других странах и регионах мира. На Россию приходится около 10% всего объема внешнего долга в мире, что существенно превышает ее долю (6%) в мировом ВВП, производимом менее развитыми странами. Лишь у стран ЦВЕ, сильно ориентирующихся на приток ссудного капитала из ЕС, подобное соотношение хуже – 18:7 (у Латинской Америки – 17:20, Африки южнее Сахары – 5:5, Ближнего и Среднего Востока – 12:12%, остальной Азии – 31:50). Можно сделать вывод, что внешний долг является крупной проблемой российской экономики.

Внешний корпоративный долг является угрозой не только самим фирмам-должникам, но, при определенных обстоятельствах, и национальной экономической безопасности в целом. Примерно 23% должны были быть выплачены в 2014 году. Поскольку произошло ослабление национальной валюты, усиленное непрогнозируемыми политическими факторами, то реальное экономическое бремя этих выплат оказывается для компаний намного тяжелее, чем планировалось. Во-вторых, ввиду сложной политической обстановки вокруг России, происходит снижение кредитных рейтингов, а также возрастает риск экономических санкций, что усложняет получение новых кредитов и делает их более дорогими. Так, Банк Международных расчетов в отчете установил, что в первой четверти 2014 года в связи с ситуацией на Украине иностранные банки выявили снижение в совокупном объеме выданных кредитов России с 225 миллиардов на конец декабря 2013 до 209 миллиардов в конце марта 2014 г. [1, р. 3]. Однако это падение было смягчено обесцениванием национальной валюты к доллару, что сократило долларовую цену кредитов, взятых в рублях в российских филиалах. В итоге, сокращение было лишь на 0,3 млрд долларов. Но всё это в целом оказывает негативное воздействие на экономику, раз корпоративный сектор настолько зависит от внешнего капитала. В-третьих, в случае значительных проблем с погашением текущих долгов и привлечения новых внешних заимствований, может усилиться чистый отток капитала из России, а также начаться процесс продажи иностранных активов российских компаний. Важная проблема России состоит в том, чтобы добиться прекращения оседания в зарубежных банках значительной части выручки от экспорта продукции и возвращения этих капиталов на родину. По данным зарубежной печати, за границей оседает от 15 до 17 млрд. долл. ежегодно. Решение проблемы платежей по внешнему долгу во многом зависит от восстановления доверия к национальной денежной единице и создания условий для внутреннего инвестирования. И если экономическая и денежная стабилизация будут проходить активно, то и сложности с выплатой внешних долгов будут преодолены.

Важная проблема состоит в том, что примерно четверть внешнего долга связана не с инвестициями в Россию, а со сделками М&А («слияния и поглощения»), т. е. не ведет к росту ВВП [2, с. 45]. Значительная часть прироста внешнего долга российских компаний – это кредиты, привлеченные для осуществления сделок М&А как внутри России, так и за рубежом по оценкам Газпромбанка (обзор сделок М&А 2008–2012 гг., февраль 2013 г.), доля иностранных кредитов в финансировании сделок М&А в 2010 г. составила 9%, в 2011 – 8%, а в 2012 г. – 20%. В стоимостном выражении это около 21 млрд дол. Результатом таких действий становится не увеличение ВВП, а просто монетизация собственности акционерами российских компаний или даже просто приобретение иностранных компаний. К числу подобных сделок можно отнести приобретение Роснефтью российской компании ТНК-ВР, приобретение РЖД французской логистической компании Gefco. Значительная часть программы заимствований Газпрома предназначена для инвестиций за пределами Российской Федерации, например, в строительство трубопроводов по территории иных государств. В частном секторе ситуация также не сильно отличается. Международная экспансия крупных частных компаний Лукойла, Руала, Северстали, Вымпелкома и других - также происходит с привлечением внешнего долга. Такой рост внешнего долга будет, скорее, финансировать дальнейшее бегство капитала и рост монополизма в экономике, а не рост внутренних инвестиций, а значит, в конечном итоге, не будет способствовать увеличению ВВП. А если рост долга обходится без роста ВВП и внутренних инвестиций – проблемы с его обслуживанием рано или поздно возникнут.

Основными проблемами, возникающими в связи с внешним долгом России являются: проблема устойчивости платежного баланса, т.к. быстрый рост заимствований частного сектора не приводит к адекватному росту экспорта реальной продукции и росту ВВП; необходимость обслуживания внешней задолженности, конъюнктурные риски, связанные как с современной политической ситуацией, так и с экспортно-сырьевой направленностью кредитного портфеля банков и в случае изменения цен на нефть обостряется проблема обслуживания внешних долгов.

Список литературы

1. BIS Quarterly Review. Bank for International Settlements 2014., p. 17 //bis.org>statistics/consstats.htm
2. Матовников М.Ю. Проблема российского внешнего корпоративного долга намного сложнее, чем кажется// Деньги и кредит. – 2013 г. -№ 9. –с.39-47.
3. Центральный Банк Российской Федерации. Раздел: статистика внешнего сектора.//w ww.cbr.ru

СХЕМЫ ОБРАТНОГО ПРИОРИТЕТА РАСЧЕТА ВЕРОЯТНОСТЕЙ СЦЕНАРИЕВ ПРИ ИНТЕРВАЛЬНОМ ОТНОШЕНИИ ПОРЯДКА

Васильев Е.В., Васильев В.Д.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

«Если предстоит говорить десять минут, мне нужно готовиться неделю, если пятнадцать минут – то три дня, полчаса – два дня, если час – я готов начать»

(Вудро Вильсон)

Аннотация. В статье рассматривается кластер схем расчета вероятностей реализации сценариев на основе принципа обратного приоритета в интервальном отношении порядка. Предложенные авторские схемы отражают различные концептуальные позиции аналитиков и ЛПР.

Ключевые слова: принятие решений; сценарии; вероятности; прямой и обратный приоритеты.

Постановка задачи.

Нормативная (стандартная, рациональная) теория принятия решений на основе матричной модели элегантно представлена в классических фундаментальных работах [1,2]. Одним из элементов этой модели является фиксированное множество состояний Природы (сценариев, комбинаций факторов, позиций, положений, условий, обстоятельств, исходов, ситуаций etc) $S = (S_j, j = \overline{1, m})$, рассматриваемых в представлении дискретной случайной величины с соответствующими вероятностями (probability) их реализации:

$$(P = (P_j, j = \overline{1, m}) \in S_p: \begin{cases} \sum_{j=1}^m P_j = 1; \\ P \geq 0. \end{cases}$$

В классификации [1, стр.84-87] определение ЛПР (аналитиком, исследователем, пользователем) этих вероятностей $P \in S_p$ относится к информационной ситуации I_3 , базирующейся на предложении П.С. Фишборна использовать три следующих метода (хорошо известных и препарированных в теории экспертных оценок): простое, строгое и интервальное отношение порядка [2].

В данной работе рассматривается интервальный метод, который в исходной постановке сводится к следующей задаче.

Для каждого $S_j \in S$ задается интервал (точнее – отрезок) значений вероятности

$$P_j \in P = (\alpha_j \leq P_j \leq \beta_j, j = \overline{1, m}),$$

где α_j, β_j – соответственно нижние и верхние границы (значения) вероятности реализации $S_j \in S$;

$$\alpha_j \in \alpha \in S_\alpha: \begin{cases} \sum_{j=1}^m \alpha_j \leq 1; \\ \alpha \geq 0; \end{cases}$$
$$\beta_j \in \beta \in S_\beta: \begin{cases} \sum_{j=1}^m \beta_j \geq 1; \\ \beta \geq 0; \end{cases}$$

$$P_j \in P \in S_p: \begin{cases} \sum_{j=1}^m P_j = 1; \\ P \geq 0. \end{cases}$$

Если через ε_j обозначить разницу $\varepsilon_j = (\beta_j - \alpha_j), j = \overline{1, m}$, то получим:

$$\alpha_j \leq P_j \leq (\alpha_j + \varepsilon_j);$$

$$\varepsilon = \left\{ \sum_{j=1}^m \varepsilon_j \right\};$$

$$P_j = (\alpha_j + \Delta P_j);$$

$$0 \leq \Delta P_j \leq \varepsilon_j;$$

$$\sum_{j=1}^m \Delta P_j = (1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j),$$

где $(1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j)$ и представляет тот самый распределяемый между $S_j \in S$ ресурс добавляемых вероятностей $\Delta P_j, j = \overline{1, m}$.

Схема прямого приоритета.

П.С. Фишборн [2] это распределение осуществлял так называемым прямым приоритетом по следующей модели:

$$P_j = P_j^\phi = \left[\alpha_j + \left(1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j \right) \frac{\varepsilon_j}{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j} \right], j = \overline{1, m};$$

$$P_j^\phi \in P^\phi \in S_p: \begin{cases} \sum_{j=1}^m P_j^\phi = 1; \\ P^\phi \geq 0. \end{cases}$$

Это, к сожалению, the end. Однако расчет $P \in S_p$ возможен и по схемам обратного приоритета вида:

$$P_j = \left[\alpha_j + \left(1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j \right) \frac{Y_j}{\sum_{j=1}^m Y_j} \right]$$

где $y_j = f_j(\varepsilon)$ – функция обратного приоритета для $S_j \in S$;

$$y \in S_y: \begin{cases} \sum_{j=1}^m \left(\frac{Y_j}{\sum_{j=1}^m Y_j} \right) = 1; \\ y \geq 0 \end{cases}$$

Если в схеме прямого приоритета действовала максима – чем больше (меньше) ε_j тем большее (меньшее) значение примет ΔP_j^ϕ , то в схемах обратного приоритета доминантной выступает противоположный принцип – чем меньше (больше) ε_j , тем больше (меньше) будет расчетная добавленная вероятность $\Delta P_j \in \Delta P$.

Схемы обратного приоритета.

Ниже мы приводим основные, целесообразные, наиболее, на наш взгляд, внятные по содержательному концепту авторские схемы функций обратного приоритета.

$$Y_j^{(1)} = \left(\frac{\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j - \varepsilon_j}{\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j} \right) = \left(1 - \frac{\varepsilon_j}{\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(2)} = \left(\frac{\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j}{\varepsilon_j} \right); \left(\text{эквивалент } Y_j^{(5)} \right);$$

$$Y_j^{(3)} = \max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j - \varepsilon_j;$$

$$Y_j^{(4)} = \left(\sum_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j \right);$$

$$Y_{j(\varepsilon > 0)}^{(5)} = \left(\frac{a}{\varepsilon_j} \right); a > 0; \left(\text{эквивалент } Y_j^{(2)} \right);$$

$$Y_j^{(6)} = \left(\frac{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j}{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j} \right) = \left(1 - \frac{\varepsilon_j}{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(7)} = \left(\frac{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j}{\varepsilon_j} \right) = \left(1 + \frac{\sum_{k=1, k \neq j}^m \varepsilon_j}{\varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(8)} = \left(\frac{1}{+\sqrt{1 + \varepsilon_j^2}} \right);$$

$$Y_j^{(9)} = \left(1 - \frac{\varepsilon_j}{+\sqrt{1 + \varepsilon_j^2}} \right);$$

$$Y_j^{(10)} = \left(\frac{+\sqrt{\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j^2 - \varepsilon_j^2}}{\varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(11)} = \left(\frac{\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j - \varepsilon_j}{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(12)} = \left(\frac{1}{1 + \varepsilon_j} \right) = \left(1 - \frac{\varepsilon_j}{1 + \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(13)} = \left[1 - \left(\frac{e^{\varepsilon_j} - e^{-\varepsilon_j}}{e^{\varepsilon_j} + e^{-\varepsilon_j}} \right) \right] = \left(\frac{2e^{-\varepsilon_j}}{e^{\varepsilon_j} + e^{-\varepsilon_j}} \right) = \frac{2}{e^{\varepsilon_j} (e^{\varepsilon_j} + e^{-\varepsilon_j})} = \left(\frac{2}{1 + e^{2\varepsilon_j}} \right);$$

$$Y_j^{(14)} = \left(\frac{\pi}{2} - \arctg \varepsilon_j \right);$$

$$Y_{j(\varepsilon>0)}^{(15)} = \left[1 - \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^{\varepsilon_j} e^{-t^2} dt \right];$$

$$Y_{j(\varepsilon>0)}^{(16)} = \left(\prod_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j \right);$$

$$Y_{j(\varepsilon>0)}^{(17)} = \left(\frac{\prod_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j}{\prod_{j=1}^m \varepsilon_j} \right) = \left(1 - \frac{\varepsilon_j}{\prod_{j=1}^m \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_{j(\varepsilon>0)}^{(18)} = \left(\frac{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j}{\prod_{j=1}^m \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_{j(\varepsilon>0)}^{(19)} = \left(\frac{\prod_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j}{\sum_{j=1}^m \varepsilon_j} \right);$$

$$Y_j^{(20)} = \begin{cases} \mu^{\left(\sum_{j=1}^m \varepsilon_j - \varepsilon_j\right)}; \\ \mu^{\left(\max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j - \varepsilon_j\right)}, \mu > 1; \end{cases}$$

$$Y_j^{(21)} = \frac{\varepsilon_j}{\mu^{\varepsilon_j}}, \mu > 1.$$

Заключение.

1. Анализируя схемы $Y_j^{(1-21)}$, нетрудно установить, что первую, третью, десятую и одиннадцатую из них следует отклонить, так как для $\varepsilon_{j0} = \max_{1 \leq j \leq m} \varepsilon_j$ получаем $y_{j0} = 0$. Кроме того, схемы (5, 15-19) требуют выполнения жесткого условия положительности $\varepsilon > 0$. В этих же схемах возможна тривиальная замена ε_j на $\ln \varepsilon_j, j = \overline{1, m}$.

2. Показанные схемы расчета вероятностей реализации сценариев настолько прозрачны, просты и интуитивно-психологически легко воспринимаемы, что не требуют каких-либо дополнительных пояснений. Тем не менее, некоторые сентенции, как мы полагаем, можно высказать. Так, совершенно очевидно, что усложняя вид функций-свёрток $y_j(\varepsilon), j = \overline{1, m}$, можно существенно увеличить число содержательных моделей определения $P_j(y) \in S_p$.

3. Однако основным достоинством представленного ряда схем, на наш взгляд, следует считать расширение возможностей ЛПР для обоснования своих субъективно-оценочных представлений в контексте смыслового содержания понятия благоприятности того или иного сценария, а также некоторых предположений о психотипах других ЛПР при выборе ими тех или иных вероятностных моделей.

Список литературы

1. Трухаев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1981. – 258 с.
2. Фишборн П.С. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 352 с.

УСЛОВИЯ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Гусев В.Б.

Институт проблем управления РАН им. В.А. Трапезникова, г.Москва

Под стабильным развитием будем понимать совокупность позитивных изменений состояния экономики в долгосрочном периоде в том числе, в условиях неблагоприятных внешних воздействий.

Российская экономика, имея сырьевую направленность, испытывает существенную зависимость от внешних обстоятельств (конъюнктуры рынка энергоносителей, политической ситуации). Насущной проблемой оздоровления экономики является эффективное ослабление этой зависимости.

Международное разделение труда позволяет национальной экономической системе иметь структуру, при которой определенная (сырьевая) группа отраслей гипертрофирована. Дисбаланс отраслей приводит к усилению зависимости национальной экономики от внешнего мира и нестабильному характеру ее развития. Рыночные механизмы усугубляют этот дисбаланс, поскольку в периоды стабильности внешних условий он позволяет минимизировать производственные издержки.

При развитии кризисных явлений вульгарно либеральный подход предполагает самоустранение проблемы нестабильности экономики в результате рыночного саморегулирования. Для реализации такого эффекта необходимо наличие ряда условий, таких как существенное и длительное снижение мировых цен на продукцию сырьевых отраслей при наличии достаточных ресурсов и потенциала роста в других отраслях, чего в реальности гарантировать невозможно. Альтернативный подход заключается в разработке мер, обеспечивающих не только позитивный тренд развития, но и достаточные условия для реализации стабильного развития [1]. Соответствующий набор мер оздоровления экономики (в том числе и нерыночного характера) должен обеспечивать:

- самодостаточность экономики путем снижения зависимости от внешних факторов (повышения потенциала ее автономности).
 - наличие адекватных механизмов управления развитием альтернативных (инновационных) отраслей
 - наличие достаточных ресурсов для диверсификации экономики
1. Индикаторы стабильного инновационного развития.

С помощью модели воспроизводства многопродуктовой системы [2] определяется мультипликатор выпусков (показатель продуктивности экономической системы) как функция структурных пропорций выпусков и цен на производимые продукцию и услуги отраслей. Максимизация этого показателя, отображающего соотношение выпуска и затрат, определяет сбалансированную структуру выпусков и цен, соответствующую режиму воспроизводства, когда доли прироста по всем видам продукции и услуг одинаковы.

При вычислении индикаторов стабильного инновационного развития экономической системы предполагается, что заданы X_{ij} – затраты продукта j на выпуск i , V_j – выпуски продукции или услуг вида j . На основе этих данных вычисляются a_{ij} – коэффициенты удельных затрат

$$a_{ij} = X_{ij} / V_j.$$

Сформулируем оптимизационную задачу для структуры выпусков $V_i(t)$

$$\max_{V_i}$$

с критерием максимума мультипликатора выпусков γ , задающим технологическое ограничение на выпуски продукции

$$V_i(t) \geq \gamma \sum_{j=1}^n a_{ij} V_j(t),$$

и условием роста выпусков

$$V_i(t) \geq V_i(t-1), i = 1, \dots, n.$$

Продуктивность экономической системы определим по аналогии с коэффициентом полезного действия в термодинамике, как $\pi = Y/Z$, где Z – промежуточные затраты, Y – добавленная стоимость (ВВП). Обозначим материалоемкость $m = Z/X$, валовой выпуск $X = Y + Z$. Тогда

$$\pi = 1 / (X/Y - 1) = 1/m - 1.$$

Потенциал продуктивности экономической системы определяется как

$$\pi^X = 1/\gamma - 1$$

и представляет долю добавленной стоимости в стоимости промежуточного потребления при равновесном режиме экономической системы. Поскольку

$\gamma \leq m$, то всегда $\pi \leq \pi^X$; в равновесном режиме имеем: $m = \gamma$, следовательно, в этом случае $\pi = \pi^X$.

Показатель стабильности экономической системы: $u = \pi / \pi^X$ определяет степень близости системы к равновесному состоянию. Очевидно, $0 \leq u \leq 1$,

$$\max u = 1.$$

Предельные выпуски определяют оценить толерантность (нечувствительность) экономики к изменению объемов выпуска $Mx_i = dx_i / d\pi^X$ отраслей $i=1, 2, \dots$

2. Численные результаты

Для определения границ диапазона бескризисного функционирования экономической системы использовались показатели толерантности экономической системы к вариациям отраслевых показателей (предельные приращения), означающие относительное приращение отраслевого показателя в процентах, при неизменности остальных, дающее 1% приращения потенциала продуктивности. В Табл.1 приведены предельные приращения выпусков Mx_i отраслей.

Таблица 1

Предельные приращения выпусков (толерантность по выпускам) отраслей

Отрасль	Толерантность по выпускам, %
Электроэнергетика	22
Нефтегазовая промышленность	22
Угольная промышленность	115
Прочая топливная промышленность	8434
Черная металлургия	34
Цветная металлургия	44
Химическая и нефтехимическая промышленность	17
Машиностроение и металлообработка	9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	38
Промышленность строительных материалов (включая стекольную и фарфорофаянсовую)	82
Легкая промышленность	9
Пищевая промышленность	8
Прочие отрасли промышленности	60
Строительство	46
Сельское и лесное хозяйство	12
Транспорт и связь	11
Торговля, посредническая деятельность и общественное питание	10
Прочие виды деятельности по производству товаров и услуг	110
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура	22
Жилищно-коммунальное хозяйство и непроектные виды бытового обслуживания населения	39

Финансы, кредит, страхование, управление, общественные объединения	67
Наука и научное обслуживание, геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая	46
Конечное потребление домашних хозяйств	3

Курсивом здесь выделены отрасли, для которых экономическая система имеет наименьшую толерантность (наибольшую чувствительность) по отношению к приращению выпусков. Эти отрасли дают наибольший вклад в продуктивность экономической системы при увеличении объемов их выпусков, инвестировании, внедрении инноваций.

3. Достаточные условия стабильности при диверсификации экономики

В качестве примера достаточных условий стабильной диверсификации рассматривается динамическая многопродуктовая модель автономно (без дотаций) функционирующей экономики региона, учитывающая эффект исчерпания на определенном этапе товарного запаса ресурсов [3]. Модель включает автономные механизмы управления, обеспечивающие жизнедеятельность региона после прекращения деятельности ресурсодобывающей отрасли.

Сценарий, который воспроизводится путем моделирования, состоит в ограниченном по времени функционировании сырьевой отрасли, сопровождающейся развитием сопутствующих отраслей, а также развитием хозяйственного взаимодействия с соседними регионами. Управление сценарием осуществляется с помощью автономных механизмов, которые можно интерпретировать как набор индикативных правил или норм, предписанных участникам хозяйственной деятельности рассматриваемого региона. Эти правила сформированы как на основе анализа известных методов автономного управления динамическими объектами, так и на основе логического анализа результатов моделирования экономических процессов.

Рассмотрим возможные механизмы регулирования экономики в процессе диверсификации. Приведем часть соотношений модели, содержащих управляющие факторы.

Накопление пропорционально от располагаемой суммы финансов отрасли m_i с регулируемой долей накопления x :

$$nk_i = \max(0, x \cdot m_i).$$

Объем финансовых накоплений отрасли m_i определяется притоком средств от чистого экспорта ex_i — im_i , расходами на накопления и инфляционными издержками:

$$\frac{d}{dt} m_i = ex_i - im_i - nk_i - m_i km,$$

где im_i — объем импорта в соответствующей отрасли.

Объем финансовых накоплений m представляет сумму финансовых накоплений отраслей:

$$\frac{d}{dt} m = \sum_i \frac{d}{dt} m_i.$$

Импорт определяется объемом финансовых накоплений, регулируемой долей импорта и индикаторами затрат в соответствии с системой уравнений:

$$\sum_i im_i = m \cdot im,$$

где im — доля импорта,

$$im_i / z_{fi} = im_{i+1} / z_{fi+1}, \quad i = 1, \dots, N-1.$$

z_{fi} — индикатор затрат продукции i , определяемый как верхняя оценка затрат продукции

$$z_{fi} = \sum_j a_{ij} f_j,$$

a_{ij} — коэффициент удельных промежуточных затрат продукции i при производстве продукции j ; f_i — основные фонды отрасли i .

Этот автономный механизм управления импортом подобран и опробован в процессе экспериментов на модели с целью обеспечить возможность и устойчивость режима роста.

Оптимизирующая обратная связь нацелена на максимизацию валового выпуска $v = \sum_i v_i$. Доля

накопления определяется с помощью механизма пропорционально-интегрального оптимизирующего регулятора вида

$$\frac{d}{dt}x = kx((v(t) - v(t-1))/(x(t) - x(t-1)) + x(0) - x(t)) \cdot$$

Доля импорта определяется аналогично:

$$\frac{d}{dt}im = kim(v(t) - v(t-1))/(im(t) - im(t-1)),$$

где kx и kim – коэффициенты усиления, подбираемые экспериментально.

Включение в модель оптимизирующих регуляторов позволяет расширить диапазон параметров модели, для которого осуществляется режим роста.

Численные расчеты проводились на полуколичественной модели, с использованием условных параметров экономики региона. Подбором исходных констант модели удалось получить интерпретируемые режимы динамики системы – роста и спада.

Режим эксплуатации 2-х месторождений задается интенсивностью их освоения $w11'$ $w12'$ (Рисунок 1).

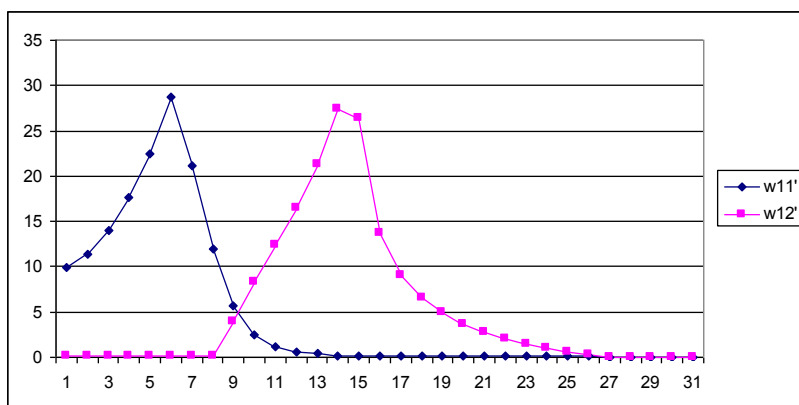


Рис.1. Режим эксплуатации месторождений

Режим спада возникает как при относительно большом начальном значении для доли импорта im , так и при малом его значении. Режим роста осуществляется только при определенном диапазоне изменения доли импорта. Диапазон роста увеличивается при подключении оптимизирующей обратной связи. Режим спада, полученный при $im=0,8$, отображен на Рисунке 2. В этом режиме избыточный импорт приводит к необходимости переброски значительных денежных объемов на закупку продукции перерабатывающей отрасли и делает финансовые накопления недостаточными для фондообразования.

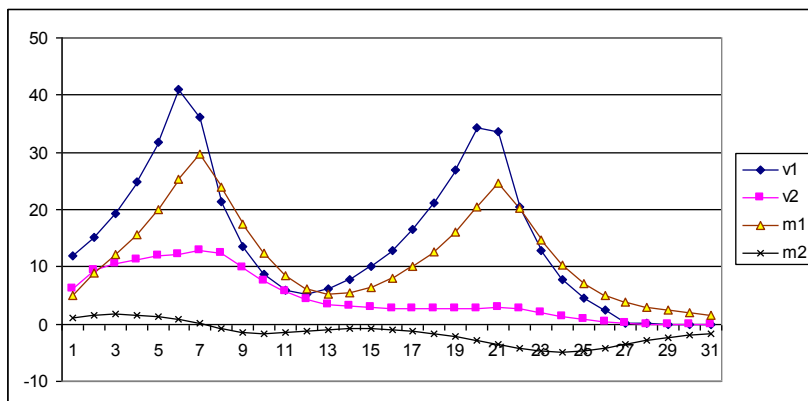


Рис.2. Выпуски продукции и объемы финансов при $im=0,8$

В режиме спада, полученном при $im=0,1$, регион не успевает нарастить фонды обрабатывающей отрасли, и даже начать разрабатывать новое месторождение. В режиме спада нет возможности перераспределять финансовые средства отраслей, поскольку на развитие обрабатывающей отрасли не выделяется достаточное количество средств. В этом режиме внешнеторговая деятельность региона постепенно прекращается после остановки добычи сырья.

Режим роста, полученный при начальном уровне доли импорта $im=0,2$, отображен на Рисунке 3. В режиме роста импорт продукции после завершения эксплуатации месторождений осуществляется за счет возрастающего экспорта продукции перерабатывающей отрасли. Из рисунка видно, что финансирование поставок сырья после исчерпания собственных запасов происходит за счет обрабатывающей отрасли, т.е. из общего фонда.

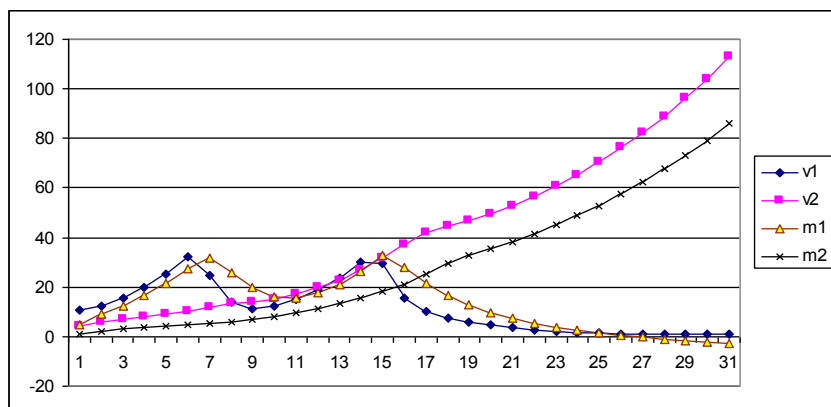


Рис.3. Выпуски продукции и объемы финансов в режиме роста.

Выводы.

Набор мер оздоровления экономики в условиях неблагоприятного воздействия внешней среды, обеспечивающий самодостаточность экономики путем снижения зависимости от внешних факторов (повышения потенциала ее автономности) должен включать:

- достаточную обеспеченность ресурсами для диверсификации экономики, что возможно при условии перетока достаточного количества средств добывающей отрасли на формирование инновационных отраслей
- механизмы управления развитием альтернативных инновационных отраслей, обладающие свойством саморегулирования
- механизмы контроля структурных показателей экономики, использующие расчетные данные потенциальных значений продуктивности и пропорций отраслевых выпусков.

Список литературы

1. Васильев С.Н., Пашенко Ф.Ф., Гусев В.Б. Моделирование динамики развития региона с сырьевой специализацией // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2012. № 5. С. 52-62.
2. Гусев В.Б. Модели систем с автономным управлением. М.: ИПУ РАН, 2014. – 284 с.
3. Гусев В.Б. Модель диверсификации производства для региона интенсивного освоения недр // Сибирский журнал индустриальной математики. 2012. Июль-сентябрь, Том XV, №3(51). С. 24 - 36.

СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ДО 2050 ГОДА

Строева Г.В.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Мировое конкурентное противоборство стран и ТНК становятся более жесткими, и это требует принятия оперативных стратегических мер и дальновидной политики для недопущения поражения государства в этой борьбе.

Норвежский экономист Эрик Райнерт в своей работе «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными» определяет основную причину бедности стран третьего мира: «Африка и другие бедные страны бедны, потому что им отрезаны либо не даны возможности развивать капитализм как систему производства». [3, с. 154]

Так, например, развитые ныне страны - страны Западной Европы и США - заинтересованы в обязательной либерализации международных экономических отношений для постоянного расширения гарантированных внешних рынков в виду все более возрастающих масштабов производства. При этом, прежде чем либерализовать свои внешнеэкономические связи, эти страны укрепляли позиции национального производства.

«Критики глобализации обвиняют страны Запада в лицемерии, - пишет Дж. Стиглиц, - и они в этом правы. Западные страны подтолкнули бедные страны к ликвидации торговых барьеров, сохранив при этом свои собственные, препятствуя экспорту сельскохозяйственной продукции развивающихся стран и тем самым лишая их столь необходимого экспортного дохода». [1, с. 23] Это может служить наглядным примером удовлетворения интересов одних государств за счет ограничения возможностей в развитии и достижении своих целей других стран.

В связи с растущей интеграцией Казахстана в глобальную экономику и ростом ее зависимости от мировой конъюнктуры требуется корректировка национальной экономической модели, с учетом результатов долгосрочного макроэкономического прогнозирования.

В мировой практике используются различные методы долгосрочного прогнозирования, основанные на межотраслевом балансе, MESANGE (Modèle Économétrique de Simulation et d'Analyse Générale de l'Economie = Economy Simulation and General Analysis Econometric Model – Эконометрическая модель для моделирования и общего анализа экономики), модели прогнозирования Солоу, модели вычислимого общего равновесия (CGE модели) [2, с. 30].

В данной статье представлены результаты модели прогнозирования развития Республики Казахстан до 2050 года, разработанной совместно со специалистами международной консалтинговой компании McKinsey. Основными входными параметрами модели были выбраны:

- исторические данные ВВП и ВДС по отраслям экономики Казахстана,
- исторические данные по занятости по отраслям экономики Казахстана,
- исторические данные по производительности труда по отраслям экономики Казахстана,
- предельные темпы роста ВДС по отраслям экономики Казахстана,
- предельные темпы роста доступных кадровых ресурсов по отраслям экономики Казахстана,
- предельные темпы роста производительности труда по отраслям экономики Казахстана.

Основным ключевым уравнением является зависимость выходного прогнозируемого показателя ВВП от количества кадровых ресурсов и производительности труда в экономике.

Исходными данными для оценки ВВП по отраслям экономики Казахстана до 2050 года являлись статистические данные ВВП по производству за 2012 год Агентства РК по статистике.

Прогнозирование ВВП по отраслям экономики Казахстана.

Прогноз ежегодных темпов роста в отраслях экономики до 2050 года строился на основе среднегодовых темпов роста в отраслях экономики Казахстана за 2011, 2012 годы, а также из рассчитанных максимально возможных темпов роста в отраслях экономики Казахстана, с учетом лучшей исторически сложившейся в мировой практике динамики роста соответствующих отраслей. При этом, максимальные темпы роста в отраслях экономики в разных странах были определены из различных международных источников (OECD, GlobalInsight, WorldBank, McKinsey), с использованием исторических и прогнозных значений. Согласно

историческим данным, наибольший темп роста отрасли достигается, в основном, в результате предпринятых реформ в данной отрасли. В связи с этим, за максимальные темпы роста были приняты темпы роста отраслей экономики в странах, где были проведены реформы (Вьетнам, Перу, Чили и др.), поскольку в данных странах в результате проведенных реформ были достигнуты наибольшие результаты развития в соответствующей отрасли.

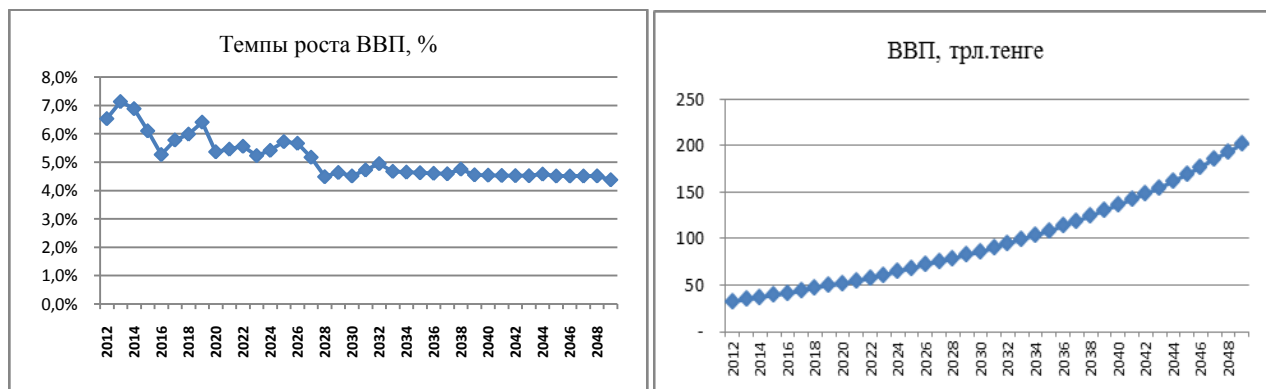


Рис.1. Прогноз ВВП Казахстана

Согласно мировому опыту, наибольшие темпы роста наблюдаются у развивающихся экономик в периоды пика экстенсивного и интенсивного развития. Развиваемым экономикам присуще более стабильные низкие темпы роста. В связи с этим, при построении модели, было принято допущение о том, что темпы роста ВВП в долгосрочном периоде должны иметь тенденцию к спаду, что требуется для сохранения реалистичности выходных параметров модели. Таким образом, на основании принятых допущений и расчетов, получены оценочные значения реальных темпов роста ВДС отраслей и темпов роста ВВП в целом до 2050 года.

На основании прогнозных темпов роста ВВП и ВДС отраслей экономики Казахстана до 2050 года, рассчитаны прогнозы стоимостного выражения ВДС по отраслям экономики и ВВП в целом до 2050 года. Для сопоставимости значений ВВП с международной практикой, значение ВВП переведено в международные доллары по паритету покупательной способности (ППС) в ценах 2005 года.

Таблица 1

Прогноз ВВП по отраслям экономики Казахстана

ВЭД	ВВП, долл. по ППС в ценах 2005г.	ВВП, долл. по ППС в ценах 2005г.	Структура ВВП, %	Структура ВВП, %
	2012 г.	2050 г.	2012 г.	2050 г.
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	9 055 944 850	67 400 569 231	4,47%	4,96%
Добыча металлов	4 161 548 603	54 497 939 786	2,05%	4,01%
Добыча нефти и газа	31 882 590 015	45 887 413 572	15,73%	3,38%
Прочие отрасли горнодобывающей промышленности	1 408 127 402	9 822 205 631	0,69%	0,72%
Пищевая промышленность	5 078 792 815	37 799 868 754	2,50%	2,78%
Металлургическая промышленность	8 899 968 489	22 601 403 455	4,39%	1,66%
Нефтеперерабатывающая промышленность	5 016 478 221	38 424 118 780	2,47%	2,83%
Машиностроение	2 326 261 649	23 093 557 324	1,15%	1,70%
Прочие производства	2 891 535 313	16 097 089 680	1,43%	1,19%
Коммунальные услуги	4 343 776 990	33 447 535 284	2,14%	2,46%
Услуги	127 682 377 311	1 008 537 786 007	62,98%	74,29%
Всего	202 747 401 656	1 357 609 487 504	100%	100%
ВВП на душу населения	11 990	60 392		

Таким образом, согласно, расчетов ВВП к 2050 году увеличится почти в 7 раз в реальном выражении по сравнению с 2012 годом. ВВП на душу населения увеличится почти в 5 раз и будет составлять в 2050 году - 60 392 доллара, что соответствует целевому значению вхождения в 30 самых развитых стран мира. В структуре экономики наибольший удельный вес будут занимать услуги около 75%, что соответствует структурам развитых экономик мира.

Прогноз производительности труда.

Исходными данными для прогнозирования производительности труда являлись статистические данные по производительности труда за 2012 год Агентства РК по статистике. Для прогнозирования темпов роста производительности до 2050 года целевыми темпами роста были приняты прогнозируемые темпы роста в соответствующих отраслях экономики Канады (прогноз IHS GlobalInsight), как страны с наиболее схожей экономикой, богатой природными ресурсами и степенью обеспеченности трудовыми ресурсами. При этом, прогнозируемая производительность в Казахстане в 2050 году была снижена по сравнению с производительностью Канады в 2050 году до 70% или 92% в соответствующих отраслях экономики. Таким образом, были рассчитаны предельные среднегодовые темпы роста производительности для отраслей экономики Казахстана. Далее принимая такое же допущение о постепенном снижении темпов производительности труда по мере развития экономики, как и при ВВП, получены прогнозируемые темпы роста производительности труда в долгосрочной перспективе.

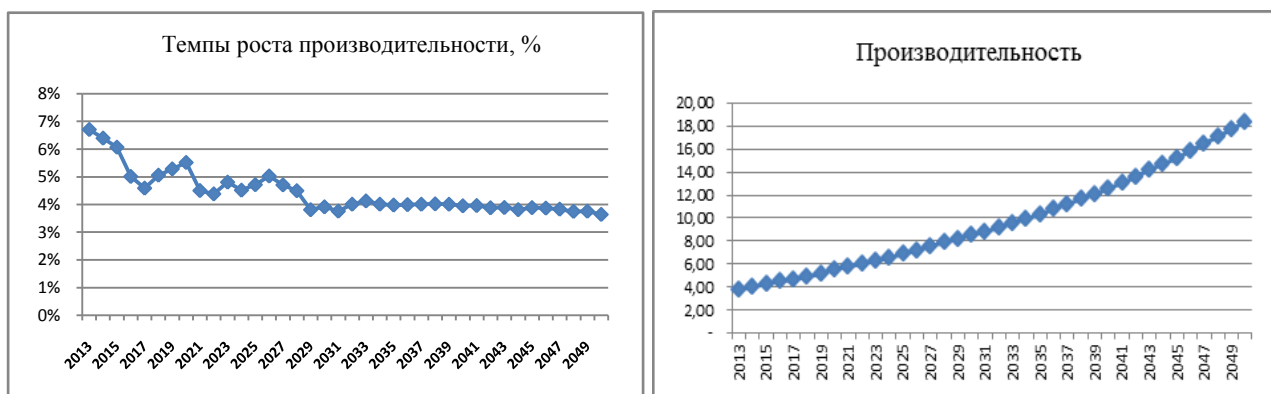


Рис.2. Прогноз производительности труда

Таким образом, исходя из производительности труда в 2012 году и прогнозируемых реальных темпов роста производительности в отраслях экономики, получаем прогнозируемую производительность труда до 2050 года по отраслям экономики Казахстана в ценах 2012 года. Согласно прогнозу, производительность труда в целом по экономике вырастет в 2050 году почти в 5 раз по сравнению с 2012 годом.

В целом, достижение прогнозных показателей зависит от экономической политики государства, как на внутреннем, так и на внешнем рынках в краткосрочном и долгосрочном периодах. В рамках текущей неблагоприятной экономической ситуации, необходимо разработать продуманную комплексную государственную экономическую политику и механизмы ее реализации в различных сферах экономики. Она должна включать кардинальные и решительные меры по модернизации отраслей экономики, новые подходы к социально-экономическому развитию, активизацию всего национального потенциала страны, внедрение современных, инновационных решений, качественную трансформацию экономической модели развития страны.

Список литературы

1. Дж. Стиглиц. глобализация: тревожные тенденции/ Пер. с англ. Г. Пирогова.- М.: Национальный общественно научный фонд, 2003.- 304 с.
2. Павлова Е.Г. Макроэкономическое стратегическое планирование – Москва, 2007.
3. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными., пер. с англ. Н. Автономовой; под.ред. В. Автономова, М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011.- 384 с.
4. <http://stat.gov.kz> Официальный сайт Агентства РК по статистике.

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДА КОНТРОЛЯ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

Меркулова Н.С.

ФГБОУ ВПО Курский государственный университет, г.Курск

Организация качественной системы внутрибанковского контроля является актуальной задачей, которая во многом определяет возможность стабильного развития каждой кредитной организации и банковской системы в целом.

В качестве одного из малобюджетных методов оценки работы персонала и контроля качества клиентского обслуживания целесообразно рассмотреть метод «тайный покупатель», применение которого может быть полезным в деятельности любого банка.

Технология «тайный покупатель» – это использование специально подготовленных покупателей для анонимной оценки качества обслуживания потребителей, работы персонала, его честности, проверки выполнения стандартов, качества продуктов и услуг [4].

На российском рынке данный метод маркетинговых исследований известен именно как «тайный покупатель» (от англ. «mystery shopping»). Однако в мировой практике бытуют и другие названия: таинственный покупатель, mystery shopping, фальш-клиент, тайный клиент, секретный покупатель, контрольный клиент, анонимный покупатель, анонимный аудит и т.д.

Исторически методика «mystery shopping» возникла еще в 40-х годах XX века в США. Использовалась она для проверки честности сотрудников банков и предприятий розничной торговли: выдаются ли продавцами чеки при покупке, соответствует ли цена товара официально установленной, не обвешивают ли продавцы покупателей и пр. Можно сказать, что на первом этапе своего существования «тайный покупатель» напоминал нынешние «контрольные закупки» налоговых служб.

В 1970-х гг. в США была создана компания, специализирующаяся на предоставлении услуги «mystery shopping», что является и официальной датой начала истории методики. В 1997г. была основана Североамериканская ассоциация провайдеров Mystery shopping (MSPA North America). С самого начала в нее вошли примерно 70 компаний, которые ввели стандартизацию качества и создали руководство по этике в индустрии «mystery shopping». В 2001 уже в Европе была создана Европейская ассоциация провайдеров «mystery shopping» (MSPA Europe), которая продолжила работу над усовершенствованием стандартов качества в «mystery shopping» и создала ряд нормативных актов, регулирующих деятельность этой отрасли.

История «mystery shopping» в России менее длительна – около 9-10 лет. Однако за этот достаточно короткий срок технология прижилась, начала активно развиваться и завоевывать все больший авторитет у ритейлеров, автодилеров, в банковском секторе и других сегментах рынка [3].

В России данная деятельность фактически ничем не регламентирована. MSPA не имеет действенных механизмов контроля качества предоставляемых услуг на территории РФ, поэтому пользователи услуги «тайный покупатель» перенимают рекомендации MSPA и адаптируют их под российскую действительность, принципы делового оборота и законодательство РФ.

Суть методики «тайный покупатель» в банковской сфере заключается в том, что в подконтрольную точку под видом обычного клиента приходит проверяющий. Он может совершить платеж через терминал, воспользоваться какой-либо услугой или просто попросить продавца проконсультировать его относительно того или иного банковского продукта. В силу широты спектра банковских услуг повод проверки может быть разнообразным. Стоит отметить, что работа проверяющего проходит по заранее подготовленным сценариям и на основании заранее разработанных анкет.

Следует выделить следующие основные направления, по которым может применяться методика «тайный покупатель»:

1. Оценка системы обучения персонала. В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере стали выявляться проблемы неподготовленности персонала для работы. Необходимо не только повышать профессиональный уровень и квалификацию работников, но и научиться мыслить по-новому, а также изменить психологию поведения. Эти очевидные проблемы следует восполнять путем постоянного обучения и подготовки

кадров. Опыт показывает, что обученный и подготовленный персонал рационально организует свой труд, принимает обдуманные решения, правильно формирует взаимоотношения в коллективе, устанавливает доброжелательные отношения с клиентами. Вместе с тем у работников появляется возможность для продвижения по карьерной лестнице. Таким образом, квалификация и образовательный уровень служат предпосылками развития потенциальных возможностей и творческой инициативы работников, что способствует успешному ведению банковского дела [2].

2. Стимулирование рабочей мотивации сотрудников банка. Важно отметить, что даже сам факт возможности анонимной проверки является хорошим стимулом для работников. Персонал банка, зная о вероятности посещения их «тайным покупателем», начинает работать более внимательно и ответственно. Таким образом, уровень качества обслуживания в таком банке заметно возрастет.

3. Укрепление авторитета и повышение лояльности к бренду банка. Данное направление можно рассмотреть в разрезе тех стандартов обслуживания, которые используются в банке. Под стандартом обслуживания понимаются обязательные правила общения в типичных ситуациях взаимодействия с клиентами. За рубежом стандартам обслуживания давно уделяется большое внимание. В нашей стране лишь в последние годы стали уделять внимание данному вопросу, но до сих пор нет четкого алгоритма разработки и внедрения стандартов. Однако именно стандарты обслуживания позволяют сделать бренд узнаваемым, в них прописывается очередность действий для сотрудников, и они служат основой взаимодействия персонала контактных зон с клиентами [1].

4. Получение информации о банках-конкурентах. Посредством применения «mystery shopping» можно добывать информацию о конкурентах из доступных источников ради повышения конкурентоспособности собственного банка на рынке. На основании полученных в ходе исследования данных делаются выводы о сильных и слабых сторонах конкурентов. Исходя из выявленных недостатков, банк может использовать уязвимые стороны конкурентов в рекламе своей продукции, акцентировать и развивать именно эти направления с целью привлечения новых клиентов, ранее обращавшихся за данной услугой в банк-конкурент.

Подводя итог описанию теоретических аспектов методики «тайный покупатель» можно отметить, что она имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К преимуществам относится возможность узнать отстраненное мнение о качестве обслуживания. Кроме того, проверка осуществляется по тем направлениям, которые представляют наибольший интерес со стороны руководства. Недостатком же является тот факт, что использование чужого мнения для принятия решений в сфере организационных изменений может в некоторых случаях снизить весомость руководства в глазах сотрудников. Также достаточно сложно правильно согласовать необходимые критерии и конкретные вопросы анкеты.

По итогам исследования составляется оценка качества работы персонала с клиентами. Непосредственно производится анализ уровня заинтересованности в клиенте, корректность ответов сотрудников банка, другие моменты, положенные в основу проверки. Таким образом, данный метод позволяет оперативно выявить недостатки, провести их анализ и принять своевременные меры для их устранения. Отмеченные характеристики являются определяющими при обосновании актуальности использования методики «тайный покупатель» в банковской деятельности.

Качественные системы внутреннего контроля помогают обеспечить:

- эффективность банковских операций, т.е. порядок, последовательность и своевременность ежедневных операций от получения почты до выдачи ссуд или приобретения инвестиционных ценных бумаг;
- достоверность и полноту занесенных в учетные записи сделок, что позволит получать результаты, отвечающие нуждам коллег, внешних потребителей, внутреннего аудита, совета директоров и клиентов;
- надежность финансовой отчетности, т.е. точность и целостность финансовой отчетности как источника информации для совета директоров, акционеров, инвестиционных компаний, сотрудников банка и общественности;
- выполнение комплаенс-цели (соблюдение банковских законов и инструкций, а также внутренней политики и процедур);
- эффективность системы управления рисками.

Рекомендации по совершенствованию системы внутреннего контроля при их воплощении на практике приведут к некоторому незначительному росту издержек, но позволят более взвешенно и рационально вести банковский бизнес и контролировать возникающие риски.

Список литературы

1. Белозерова М. Н. Разработка и внедрение стандартов обслуживания в клиентоориентированных организациях // Вестник Омского университета. – 2008. - № 3. – С. 80 – 82.
2. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность. – М.: «ИНФРА-М», 2009. – 248 с.
3. Состина Л. В. Тайный покупатель как один из инструментов контроля качества в сфере сервисной деятельности // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. - № 1-2. – С. 239 – 243.
4. Рыжикова Т. Организация маркетинговых исследований // Маркетинг: Центр маркетинговых исследований и менеджмента. – 2011. - № 6. – С. 100 – 122.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

INITIAL PUBLIC OFFERING (IPO) - ПЕРСПЕКТИВНЫЙ И ПОПУЛЯРНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Баймолдаева М.Т.

Казахский национально-исследовательский технический университет, г.Алматы

В Казахстане в рамках реализации политики форсированного индустриально-инновационного развития экономики актуальным становится вопрос привлечения и эффективного использования внутренних финансовых ресурсов. В рамках данной политики главой государства Назарбаевым Н.А. на XIII съезде НДП «Нур-Отан» в феврале 2011 года была объявлена программа «Народное IPO» – размещение акций крупных казахстанских предприятий среди населения – которая может дать мощный толчок для развития экономики страны.

Одна из проблем экономической системы рыночного типа является обеспечение процесса воспроизводства инвестиционными ресурсами, необходимых в нужном объеме и определенные сроки. Инвестиционный капитал лишь частично формируется, благодаря собственным сбережениям предприятий. Так как большинство компаний начинают свою деятельность как небольшие предприятия, организованные несколькими инвесторами (частными лицами, венчурными инвестиционными фондами, производственными компаниями и др.) и находящиеся в их собственности, на определенном этапе такая форма существования предприятия становится фактором, сдерживающим его дальнейшее развитие. Дальнейший рост практически невозможен без дополнительного капитала, направляемого на пополнение оборотных средств, технологическое развитие, финансирование слияний и поглощений, расширение рынка и другие цели [1].

Одним из наиболее перспективных и популярных способов привлечения дополнительных средств является первичное публичное размещение или Initial Public Offering (IPO). Необходимо отметить, что данный инструмент привлечения дополнительного капитала приобретает особое значение в условиях увеличения рыночной конкуренции и развивающихся рынков, когда резкий рост компании возможен только за счет привлечения значительного стороннего капитала.

Термин IPO (Initial Public Offering) в переводе с английского означает первичное (первоначальное) публичное размещение (предложение) акций компании на публичных рынках. Другими словами при проведении IPO компания-эмитент впервые привлекает внешних инвесторов и тем самым превращается из закрытой компании, когда акции были распределены только среди закрытого круга акционеров, в открытую компанию [2].

Опыт экономически развитых стран показывает, что даже высокий уровень развития банковского кредитования не полностью удовлетворяет спрос на денежные ресурсы, исходящий со стороны реального сектора экономики. В Казахстане спрос на инвестиционный капитал значительно увеличился в последние годы, в связи с банковским кризисом и замедлением темпов кредитования отечественными банками, что дает возможность говорить о необходимости изучения и развития IPO как одной из наиболее актуальных задач, стоящих перед отечественной экономической наукой.

В Казахстане долгое время IPO не рассматривалась большинством эмитентов как эффективный способ привлечения инвестиций, о чем свидетельствует относительно низкий уровень первичных размещений акций национальных эмитентов. Однако в последние годы интерес казахстанских компаний к возможностям выхода на первичный рынок акций заметно вырос. Наибольшую популярность увеличение капитала с помощью первичного размещения акций на зарубежных рынках для казахстанских компаний приобрело в середине 2000-х гг. Крупные

казахстанские компании и банки, такие, как Казмунайгаз, Казахмыс, ENRC, Казахголд, Казкоммерцбанк, Альянс Банк, Халык Банк практиковали в период с 2005 по 2008 гг. увеличение капитала путем первичного размещения своих акций на зарубежных биржах.

В настоящее время у казахстанских инвесторов аккумулирован существенный объем инвестиционных ресурсов, который недостаточно используется для развития экономики страны. На сегодня пенсионные накопления населения страны превысили 14 млрд. долларов, активы инвестиционных фондов составили порядка 2 млрд. долларов, страховых организаций - 2,2 млрд. долларов. Вместе с тем, по экспертным оценкам, у населения в настоящее время сгенерировано порядка 5 млрд. долларов. Это значит, что внутренние инвесторы, в том числе и розничные, имеют существенные финансовые ресурсы для инвестирования на фондовом рынке, которые сейчас не работают на экономику страны. В случае продажи государственных пакетов акций компаний корпоративный сектор получил бы определенный ориентир для выхода на фондовый рынок. Тем самым в экономику страны можно было бы привлечь дополнительные финансовые ресурсы для реализации крупных инвестиционных проектов.

Для решения данной проблемы дефицита ликвидных и интересных ценных бумаг глава государства Назарбаев Н.А. на XIII съезде НДП «НурОтан» в феврале 2011 года поручил правительству разработать программу «Народное IPO» – размещение акций крупных казахстанских предприятий среди населения. Таким образом, планируется поэтапное размещение ценных бумаг компаний, входящих в состав АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», на фондовом рынке Казахстана. В первую тройку компаний, акции которых будут размещаться уже в следующем году, вошли АО «КазТрансОйл», АО «КЕГОК» и АО «Эйр Астана». Во второй эшелон попали АО «КазТрансГаз», АО «Казмортрансфлот» и АО «Самрук-Энерго». Последними на IPO планируется вывести АО «Казахстан теміржолы» и АО «Казтемиртранс». Согласно расчетам правительства распродажа должна собрать \$400-500 миллионов, но большую часть средств планируется привлечь от граждан не напрямую, а через пенсионные и паевые фонды и страховые компании. По результатам проведенных исследований Министерства Экономического Развития и Торговли, текущий спрос со стороны населения оценивается в 100 - 200 млн. долларов США. При этом потенциальный спрос может значительно возрасти в результате повышения информированности населения о потенциальных кандидатах и о возможностях инвестирования. При этом, ожидается участие не менее 160 тысяч физических лиц и всех накопительных фондов республики, через которые 8 млн. население Казахстана так или иначе будут участвовать в приобретении акций национальных компаний.

Например, покупая ценные бумаги крупных компаний, граждане в первую очередь повысят свое благосостояние, участвуя в доходах государственных компаний через дивиденды и прирост стоимости ценных бумаг. Также они научатся управлять своими сбережениями и инвестировать в развитие отечественной экономики. Акции национальных компаний, безусловно, будут достаточно ликвидными на рынке. Участие государства в их капитале свидетельствует о том, что государство высоко оценивает перспективу и конкурентоспособность, а также обеспечивает определенные гарантии поддержки этих компаний [3].

Кроме того, IPO крупных национальных компаний, может дать мощный толчок для развития экономики и фондового рынка, так как компании, участвующие в программе «Народное IPO» получают определенную финансовую подпитку, которая крайне необходима сырьевым компаниям, которые обладают серьезными активами в виде богатых месторождений, но имеют большие проблемы с инфраструктурой. Поэтому часть денег, вырученных национальными компаниями в результате первичного размещения своих акций, пойдет, на инфраструктурные и инвестиционные проекты, что придаст новый импульс для развития национальной экономики.

Более того, размещенные акций национальных компаний дадут новый стимул для становления полноценного фондового рынка. При этом у населения, пенсионных фондов и других участников рынка появится набор новых ликвидных финансовых инструментов. Тем самым частично будет снят вопрос дефицита привлекательных активов на внутреннем рынке для вложения постоянно растущих пенсионных накоплений и розничных инвесторов.

Еще одним немаловажным фактором, влияющим на активность физических лиц на фондовом рынке, является финансовая грамотность наших граждан, их осведомленность о тех возможностях и инструментах, которые может предложить фондовый рынок для повышения благосостояния населения. Для решения данной проблемы РФЦА проделана определенная работа по обеспечению благоприятных условий для розничных инвесторов. Например, РФЦА в настоящее время созданы все необходимые условия для осуществления физическими лицами торговли ценными бумагами через Интернет. Запущена демонстрационная версия новой электронной платформы «e-trade», ориентированная на частных инвесторов: она стала значительно удобнее за счет более простого и понятного пользовательского интерфейса. Дополнительным стимулом является и ряд

налоговых льгот для розничных инвесторов – доходы от операций физических лиц с ценными бумагами не облагаются налогами. Проведена масштабная работа по повышению инвестиционной культуры населения через образовательные и разъяснительные мероприятия, телевидение, СМИ, Интернет и другие источники с разделением на целевые группы: учащиеся школ, студенты и преподаватели вузов, государственные служащие, специалисты среднего звена, пенсионеры, безработные. Проведены маркетинговые акции, основной целью которых являлось повышение активности инвесторов – физических лиц на рынке ценных бумаг. В результате, с начала деятельности РФЦА количество счетов розничных инвесторов в Центральной депозитарии увеличилось на 165,5%. Такая динамика роста указывает на существующий и растущий потенциал физических лиц как инвесторов на фондовом рынке [4].

Согласно обзору Ernst&Young [5], во втором полугодии 2009г. мировой рынок IPO после стагнации стал расширяться. В основном рост происходил, благодаря сделкам азиатских и южноамериканских компаний, которые привлекли в общей сложности 68,6 миллиардов долларов США, или 72% совокупного объема сделок IPO в 2009г. Для сравнения объем европейских IPO составил только 5 миллиардов долларов США. Необходимо отметить, что большинство компаний не полностью отказались от идеи публичного размещения, в связи с недавним кризисом на мировом рынке. Эмитенты переносят сроки проведения IPO, но не отказываются от размещения. Компании, планирующие IPO, продолжают подготовку: составляют отчетность для проспекта эмиссии, проводят юридическую реструктуризацию и улучшают структуру корпоративного управления.

По данным The PBN Company [6], число казахстанских компаний, в ближайшем будущем планирующих выход на IPO, в настоящее время составляет порядка 5 (Табл.1).

Здесь в основном это крупные горнодобывающие компании. Некоторые компании еще не определились с биржей, но если рассматривать те, которые уже выбрали площадку для размещения можно сделать вывод, что Лондонская фондовая биржа по-прежнему остается более приоритетной.

Таблица 1

Казахстанские компании, планирующие выход на IPO

Компания	Отрасль	Биржа
AltynalmasGold	Горнодобывающая	Лондонская
AltynGroupKazakhstan	Горнодобывающая	Лондонская
Казцинк	Горнодобывающая	Лондонская
Satimola	Горнодобывающая	Лондонская
Васильковская	Горнодобывающая	Лондонская
АО «КазТрансОйл»	Нефтегазовая	KASE (от 5% - 15%)
АО «КЕГОК»	Энергетика	KASE (от 5% - 15%)
АО «Эйр Астана»	Транспортная	KASE (от 5% - 15%)
АО «КазТрансГаз»	Нефтегазовая	KASE (от 5% - 15%)
АО «Казмортрансфлот»	Транспортная	KASE (от 5% - 15%)
АО «Самрук-Энерго»	Энергетика	KASE (от 5% - 15%)
АО «КТЖ»	Транспортная	KASE (от 5% - 15%)
АО «Казтемиртранс»	Транспортная	KASE (от 5% - 15%)

Кроме того, около 8 отечественных компаний, входящие в государственный холдинг Самрук – Казына, в том числе крупные национальные компании, такие, как Казтрансойл, КЕГОК, Эйр Астана, Казахстан Темир Жолы, планируют проведение IPO в рамках правительственной программы «Народные IPO» в ближайшее время.

В то же время, по оценке ряда аналитиков, казахстанские компании в ближайшем будущем могут обратить внимание также на Гонконгскую и Сингапурскую биржи, а те в свою очередь интересуются выпуском новых акций компаний стран СНГ. На азиатских биржах много развивающихся компаний, где можно получить более высокую премию при размещении. Азиатская площадка представляет собой эффективный вариант для компаний сектора недвижимости, поскольку она традиционно являлась областью больших возможностей на фондовых рынках Гонконга. Из 10 крупнейших IPO на Фондовой бирже Гонконга в 2006г. три размещения были проведены компаниями из сектора недвижимости.

Однако наиболее интересным азиатским рынком, в частности Гонконгский, представляется для добывающих компаний. Азия является крупным покупателем ресурсов, поэтому интерес к казахстанским

нефтяным, горнодобывающим и другим сырьевым компаниям и инфраструктурным проектам для транспортировки ресурсов высок. Так, Китай заинтересован в первую очередь в сырьевых и добывающих компаниях, а Гонконг - это центр привлечения капитала для материкового Китая, обладающего внушительным инвестиционным потенциалом. В этой связи руководство биржи лояльно к иностранцам. В частности, рассматривается введение льготных правил для компаний, чей бизнес связан с природными ресурсами, а ведь именно данные компании в основном выходят на IPO и являются локомотивом отечественной экономики. Следует также отметить, что требования для листинга на Гонконгской бирже не такие жесткие, как на европейских или американских биржах и он обходится дешевле и быстрее, чем в Лондоне или Нью-Йорке.

Альтернативным мотивом выхода на азиатские биржи для казахстанских компаний может служить успешное размещение на них российских компаний, которые по структуре бизнеса, отрасли, страновым рискам схожи с казахстанскими компаниями. Таким образом, успешное проведение IPO российскими компаниями может гарантировать успех также казахстанским компаниям.

Таким образом пример успешного IPO на Гонконгской бирже уже имеется. Первым среди российских корпораций размещение на азиатской бирже произвел Русал. В ходе IPO на фондовой бирже Гонконга в январе 2010г. алюминиевый гигант привлек 2,2 миллиардов долларов США, или треть всего мирового январского размещения. Сразу же после размещения Русал азиатскими площадками заинтересовались крупнейшие российские корпорации в том числе, ТНК-ВР, золотодобывающая компания "Петропавловск", банк ВТБ, Металлоинвест. Всего за полтора месяца с начала года очередь в Гонконг выросла с трех до более десятка компаний. О планах вывести на IPO компанию «Золото Камчатки» сообщил собственник компании, глава холдинга «Ренова» Виктор Вексельберг. Олег Дерипаска также намерен развить успех с размещением «Русала» [7]. На IPO могут выйти принадлежащие ему горнодобывающая компания StrikeforceMiningandResources, а также крупнейшая частная энергетическая компания «Евросибэнерго», способная провести IPO уже в первой половине текущего года. В ходе размещения, которое опять планируется в Гонконге, компания рассчитывает привлечь до 1,5 млрд. долларов. Интерес к гонконгской бирже также высказывали группа «Синтез», сеть спортивных магазинов «Спорт-мастер», омский «Радиозавод имени А.С. Попова», компания Petropavlovsk, подразделения компании «Алроса». По различным данным, на Гонконгскую фондовую биржу могут выйти от 30 до 40 российских компаний [8].

В скором времени азиатская торговая площадка уже через несколько лет может оказаться не такой привлекательной, как в настоящее время. Сегодняшняя популярность и активность Гонконгской биржи, при которой эта торговая площадка превосходит конкурентов возможными объемами привлечения, прежде всего, обусловлена мировым финансовым кризисом. Так, оживление на мировом рынке IPO сегодня вызвано серьезными объемами господдержки экономик разных стран. Учитывая, что после прохождения наиболее острой фазы кризиса государства начали сворачивать эти программы, можно предположить, что серьезно сократятся инвесторы готовые инвестировать в ценные бумаги. Например, Китай в 2009г. вложил в национальную экономику почти 600 миллиардов долларов США, часть из которых была инвестирована в акции компаний в ходе IPO на Гонконгской и Шанхайской биржах. Таким образом, высокая зависимость рынка от иностранного капитала и материкового Китая ставит под большой риск доступность капитала, которым славится Гонгконгская биржа.

Кроме того, судя по опыту нашего «Казахмыса», гонконгские инвесторы не сильно заинтересованы в акциях эмитентов из Казахстана. Например, на Лондонской бирже в день торгуются больше 2 млн. акций «Казахмыса», в то время как на Гонконгской бирже средний оборот в день составляет всего 440 акций.

В настоящее время признанным лидером международного IPO остается Лондон, в котором всегда имеется достаточный объем денег для любых видов ценных бумаг. Здесь инвесторы более привычны к иностранным размещениям, и степень принятия риска у них выше, чем предпочитающих вкладывать деньги на азиатских площадках. Фондовый рынок Гонконга остается серьезным источником средств, прежде всего для местных компаний и эмитентов из Китая.

Кроме того, Китай выдвигает строгие требования по защите прав инвесторов, которые должны соблюдаться, и любые нарушения могут вызвать серьезные санкции с его стороны.

За весь этап формирования и развития рыночных отношений в казахстанской экономике не все рыночные механизмы привлечения инвестиций получили достаточно серьезное развитие. В частности, первичное публичное размещение акций на рынке или IPO, имеющее широкое распространение на фондовых рынках экономически развитых стран, в Казахстане только начинает развиваться, но обладает определенным потенциалом роста.

Одним из направлений исследования является повышение эффективности ценообразования при IPO, которая в основном заключается в уменьшении величины недооценки IPO или снижения эффекта занижения

стоимости акции при проведении IPO. В этой связи на основе многомерного анализа данных разработана методика факторного анализа занижения стоимости акции (недооценки) при IPO, в том числе парные регрессионные модели, позволяющие детально анализировать и устанавливать зависимость уровня недооценки IPO от доступных для измерения факторов, в том числе степень их влияния.

Таким образом можно отметить, что в дальнейшем представляется перспективным проведение аналогичных исследований не только на базе Лондонской Фондовой Бирже, но и других международных и отечественных торговых площадках, а также продолжение работы в новых направлениях в рамках тематики IPO.

В этой связи делая выводы исследования в условиях развития фондового рынка и роста объемов IPO в Казахстане и других развивающихся странах, следует указать и другие перспективные направления дальнейших исследований, а именно анализ вышеперечисленных проблем в разрезе стран и регионов, сравнение IPO в различных странах с точки зрения их особенностей, а также исследование особенностей ценообразования IPO на развивающихся рынках.

Список литературы

1. Шохин Е.И., Финансовый менеджмент: учебное пособие // Москва: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
2. www.londonstockexchange.com
3. Шыныбеков Д. А. Краткий обзор рыночных преобразований в странах СНГ // Каржы-каражат, Алматы, 2006, № 5-6, С.38-47.
4. www.rfca.kz
5. Ernst & Young, 2010, Official report, Global IPO trends 2010.
6. PBN Company H1 2010 Russia and CIS IPO Review // IPO TRACKER for Russia/CIS
7. Сторчак А., Финансирование инвестиций российскими компаниями путем первичного публичного размещения акций диссертационная работа 08.00.10, Москва, 2006.
8. Бухвалов А.В., Почему компании становятся публичными? Теория и практика IPO // Российский журнал менеджмента, Москва, 2009, Т. №7, №1, С. 69-78.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА БАЗЕ ИННОВАЦИЙ

Кулыгина Е.Н., Яшин С.Н.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород

Ускорение процессов глобализации мирового хозяйства приводит к обострению конкуренции на мировых рынках. Национальные экономики, стремящиеся занять доминирующую позицию в мире, постоянно повышают уровень своего развития, создают и удерживают конкурентные преимущества. Положение страны на мировом рынке напрямую зависит от развития ее регионов. Способность регионов в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям рынка, реализация которых увеличивает благосостояние региона и его жителей формирует конкурентные преимущества страны.

В основе конкурентоспособности региона лежат его конкурентные преимущества, которые и определяют уровень развития всей региональной социально-экономической системы. Существуют различные подходы к определению понятия конкурентного преимущества Р.А. Фатхутдинов формулирует понятие конкурентного преимущества объекта, в частности региона как эксклюзивной ценности, которой он обладает, и которая дает ему превосходство над конкурентом [4]. А.В. Андреев рассматривая конкурентные преимущества региона, отмечает, что это специфические черты и особенности региона, важные для его целевых рынков и отличающие его от других регионов [1]. Иванова Е.А. считает, что конкурентные преимущества – это те факторы, которые уже обеспечивают преимущества анализируемого объекта (субъекта) перед конкурентами или будут обеспечивать в будущем при реализации запланированных мероприятий [2].

Конкурентные преимущества социально-экономической системы разделяются на две группы: обеспечивающие и базовые. К группе базовых преимуществ относится природно-сырьевые ресурсы, трудовые ресурсы и их квалификацию, научный и управленческий персонал, производственную базу, а к обеспечивающим – качество управленческого аппарата, предпринимательский климат, стоимость рабочей силы и инфраструктура.

Факторы конкурентных преимуществ, такие как природные ресурсы, дешёвая рабочая сила, климатические условия, географическое положение, не зависящие от деятельности человека и заданные изначально, дают конкурентные преимущества не высокого порядка, обычно, неустойчивые, зависящие от большого количества внешних условий и, к тому же, имеющиеся у многих других регионов.

Ряд факторов обеспечивают более качественные конкурентные преимущества (технологические, инновационные). Они создаются в процессе хозяйственной деятельности человека. Это современная инфраструктура, исследовательские учреждения, квалифицированные кадры, отделы и лаборатории, которые занимаются сложными расчётами параметров организации производства на основе инноваций. Таким образом, можно сделать вывод о том, что более значимым фактором конкурентоспособности региона являются инновации.

Инновация представляет новшество, воплощённое в виде нового или усовершенствованного продукта или технологического процесса его изготовления, нового подхода к организации производства и его управления.

Выделяют две стадии инновационного процесса - фундаментальные и прикладные исследования. Только крупные и эффективные корпорации могут финансировать полный цикл инновационного процесса. Фундаментальные исследования направлены на получение новых научных знаний и финансируются, как правило, за счет государственного бюджета. Прикладные исследования необходимы для изучения возможностей практического применения открытых ранее явлений и процессов.

Инновационная деятельность включает стратегический анализ ретроспективы и перспективы инноваций, разработку инновационной политики, составление плана реализации инноваций, материальное стимулирование творчества персонала.[3].

Анализ динамики основных индикаторов инновационного развития региона за период 2000 - 2011 годов позволяет сделать вывод о том, что Нижегородская область по инновационной активности занимает одно из лидирующих мест в России:

1. Число лиц, занятых научными исследованиями и разработками на 10000 занятого населения в Нижегородской области, хотя и сократилось почти в два раза в рассматриваемый период времени, в 2013 году составило 232,1 чел.

2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в % к ВРП также оставались почти неизменными в рассматриваемый период. В 2013 году значение данного индикатора составило 4,8%, что превышает среднероссийский уровень более чем в 3 раза.

3. Удельный вес инновационно активных организаций Нижегородской области превышает значения этого показателя по России за рассматриваемый период в среднем в полтора раза и в 2013 году составил 17,7%.

4. Интенсивность затрат на технологические инновации в рассматриваемый период времени не испытывала существенных изменений. При этом значение данного показателя в Нижегородской области в 2013 году составило 3,38%, превышая среднероссийский уровень в 1,54 раза.

5. Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности продемонстрировала резкие изменения на рассматриваемом интервале времени. В 2013 году она составила более 17,1%.

6. Коэффициент изобретательской активности (число поданных заявок на изобретения и полезные модели в расчете на 10 тыс. населения) в течение ряда лет довольно слабо изменялся и в 2013 году составил 2,19.

Таким образом, по большинству индикаторов инновационного развития Нижегородская область входит в десятку лучших регионов России. По данным независимых источников по уровню инновационного потенциала в целом область занимает четвертое место среди регионов страны, уступая Москве, Московской области и Санкт-Петербургу. Это во многом связано с грамотной и последовательной политикой, проводимой руководством региона. Законодательным собранием Нижегородской области и Правительством Нижегородской области выстраивается целостная система управления инновационными процессами в регионе, реализующая широкий спектр управляющих воздействий, направленных на развитие инновационной деятельности. [5]

Инновационный процесс необходимо исследовать, учитывая его многоуровневую основу. Инновационный процесс на макроуровне включает в себя развитие инновационной деятельности в рамках национальной инновационной системы в соответствии с приоритетами социально-экономического развития страны в целом.

Инновационный процесс мезоуровня функционирует в рамках региональной инновационной системы, подчиненной общим приоритетам социально-экономического развития государства в целом, но имеющей свои специфические территориальные особенности и инновационные возможности. В настоящее время в России существуют явные диспропорции в развитии регионов, устранение которых может обеспечить формирование региональной инвестиционной системы на базе конкурентных преимуществ территорий и их переориентации на инновационную модель. Выделяются три фазы состояния инновационного процесса:

• инвентиальная фаза, которая предполагает первоначальное внедрение результатов научных исследований,

- имитационная фаза, ориентирование на распространение инноваций на новые рынки,
- адаптивная, т.е. трансформация имеющихся продуктов и оптимизация возможностей производства.

Исследуя фазовые состояния инновационного процесса в российских регионах, можно определить устойчивые группы регионов с преобладающей фазой инновационного процесса и разработать действия по поддержанию инновационного процесса и перевода его в более высокую стадию в данной группе регионов.

Инновационный процесс на микроуровне включает целенаправленную инновационную деятельность хозяйствующих субъектов с целью получения предпринимательской прибыли от внедрения инноваций.

Элементы инновационного процесса на каждом из рассмотренных уровней влияют на конкурентоспособность продукта, фирмы, региона и страны в целом.

Таким образом, одним из источников конкурентных преимуществ безусловно является инновации, используя которые регион может стать лучше своих конкурентов и достичь главной его цели – высокого уровня жизни своего населения, соответствующего как отечественным, так и мировым стандартам.

Список литературы

1. Андреев А.В. 55. Основы региональной экономики : учебное пособие / А.А. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В.Плучевская. – М. : КНОРУС, 2010. – 336 с.
2. Иванова Е.А. . 27 Оценка конкурентоспособности предприятия : учебное пособие / Е.А. Иванова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 298
3. Суша Г.З. Экономика предприятия: Учеб.пособ. - М.: Новое знание, 2011. - 384 с.
4. Фатхутдинов Р.А. 25. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 352 с.
5. Постановление от 31 июля 2013 г. N 504 "Об утверждении концепции инновационного развития Нижегородской области до 2020 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.government-nnov.ru/> (дата обращения 20.05.15).

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Остапчук Е.Г.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

Одними из ключевых понятий в строительстве являются его сметная стоимость и договорная цена. Первичным является сметная стоимость, устанавливающая расчетный уровень будущих затрат заказчика на выполнение предусмотренных проектом строительно-монтажных работ и сопутствующих затрат. Как показатель она используется в преддоговорный период реализации инвестиционно-строительных проектов. Сущность понятия «сметная стоимость строительства» нашло отражение, в первую очередь, в действующих нормативных документах, а так же в литературных источниках, посвященных ценообразованию и сметному нормированию в строительстве [1; 2; 3; 4; 5; 7]. После проведения торгов или аукционов и заключения договоров строительного подряда правоотношения и взаиморасчеты между участниками строительства осуществляются на основе договорной цены строительства. Термин договорная «цена работы» закреплён нормами Гражданского Кодекса Российской Федерации (ст. 709) и он связан с формированием и реализацией договорных отношений между участниками строительства.

Отличительной особенностью строительной отрасли является то, что договорная цена на работы формируется на основе их сметной стоимости в ценах по состоянию на 1.01.2000 г., все составляющие которой отражают усредненные условия и методы производства, заложенные в утвержденных на государственном уровне сметных нормах на отдельные виды работ (ГЭСН-2001).

Государством также осуществляется регламентация процедуры формирования сметной стоимости строительства и заключения договоров строительного подряда, особенно в случаях, когда строительство

финансируется за счет бюджетных средств. Она заключается в разработке методов формирования сметной стоимости, методической и сметно-нормативной базы ценообразования в строительстве на федеральном уровне и ее привязке к региональным условиям строительства. На сегодняшний день действующая сметно-нормативная база (СНБ-2001) имеет несколько редакций, включенных в Федеральный реестр сметных нормативов: федеральную (в редакции 2014 г.) и территориальные (в основном в редакции 2009 г.).

В соответствии с МДС 81-35.2004 [5] для определения сметной стоимости строительства могут применяться разные методы: ресурсный, ресурсно-индексный, базисно-индексный, различия в которых заключаются в методике расчета прямых затрат. Основу сметной стоимости строительства составляет сметная стоимость строительно-монтажных работ (СМР). В соответствии с положениями действующей сметно-нормативной базы модель формирования сметной стоимости СМР автором представлена в следующем виде:

$$C_{смп} = \sum_{i=1}^n ПЗ_i \times (1 + d_{сот}^i \times \frac{H_{нр}^i + H_{сн}^i}{100}), \quad (1)$$

где $C_{смп}$ - сметная стоимость строительно-монтажных работ;

$ПЗ_i$ - прямые затраты на выполнение отдельных видов работ;

$d_{сот}^i$ - доля средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов в общей величине прямых затрат по отдельным видам работ;

$H_{нр}^i$ - нормы накладных расходов по отдельным видам работ, % от средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов в составе прямых затрат;

$H_{сн}^i$ - нормы сметной прибыли по отдельным видам работ, % от средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов в составе прямых затрат;

$i = \overline{1, n}$ - номенклатура работ, предусмотренных проектом.

Преимущественно на практике применяется базисно-индексный метод. Он базируется на двух составляющих:

- базисном уровне сметной стоимости, которая формируется проектными организациями при разработке проектно-сметной документации и необходима в первую очередь для того, чтобы пройти экспертизу последней;
- индексах удорожания различных элементов сметной стоимости строительства по отношению к базисному уровню.

Поскольку в территориальной сметно-нормативной базе Тюменской области (в редакции 2009 г.) отсутствуют сборники сметных цен на перевозку грузов для строительства, то определение сметной стоимости строительства в базисном уровне цен не представляется возможным. Это обусловлено тем, что сметная стоимость в базисных ценах формируется в двух уровнях:

- территориальном (сметная стоимость строительно-монтажных работ);
- федеральном (сметная стоимость транспортных расходов на перевозку грузов для строительства).

Объединение этих двух уровней базисных цен в сводном сметном расчете является некорректным. Поэтому формирование сводного сметного расчета может быть осуществлено только в текущих ценах после приведения разных видов затрат к одному уровню территориальных цен.

Кроме этого, оценка сметной стоимости строительства на стадии проектирования осуществляется в два этапа:

- на первом этапе определяется сметная стоимость работ по разработке проектной документации на строительство (изыскательских и проектных). На ее основе формируется договорная цена, которая закрепляется в контракте (договоре) на проектно-изыскательские работы;

- на втором этапе на основе разработанной проектной документации формируется сметная стоимость строительства запроектированных объектов. Сметная стоимость проектно-изыскательских работ в сводном сметном расчете отражается не в соответствии со сметой на них, а согласно договорной цены, определенной в контракте на выполнение этих работ с привязкой к уровню цен, в котором расчет формируется. При этом применяются индексы удорожания на проектно-изыскательские работы. Таким образом, договорная цена на СМР рассчитывается на основе их сметной стоимости, а сметная стоимость проектно-изыскательских работ в сводном сметном расчете - на основе договорной цены на их выполнение.

Однако основным вопросом является индексация сметной стоимости СМР. На сегодняшний день в Тюменской области предлагается два вида индексов, разрабатываемых ежеквартально и утверждаемых Главным управлением строительства и жилищно-коммунального хозяйства Тюменской области [9]:

- индексы удорожания строительно-монтажных работ на полный комплекс работ;
- индексы удорожания к статьям прямых затрат на полный комплекс работ.

По своей сути они представляют собой административный ресурс ограничения уровня сметной стоимости строительной продукции. Об этом свидетельствует следующий факт. Индексы удорожания СМР в условиях инфляции остаются неизменными с января 2013 г., а статистические данные свидетельствуют о росте стоимости СМР в области (без АО) только за январь-ноябрь 2014 г. на 18,54% по сравнению с декабрем 2013 г. [10] и затрат на оплату труда в строительстве за январь-октябрь 2014 г. - на 11,2% по сравнению с декабрем 2013 г. [11].

Хотя базисно-индексный метод более прост в применении, но основной проблемой, связанной с его применением, является низкий удельный вес базисной составляющей сметной стоимости строительства (менее 15%), формируемой на основе сметных норм, цен и расценок, в ее текущем уровне. Данное обстоятельство свидетельствует о слабом влиянии сметно-нормативной базы на уровень стоимости строительной продукции, так как более 85% последней формируется на основе применяемых индексов удорожания, что выдвигает повышенные требования к их обоснованию.

В дорожном строительстве большой удельный вес в стоимости отдельных видов работ, занимают транспортные расходы. Как было сказано выше, в действующей территориальной сметно-нормативной базе (в редакции 2009 г.) отсутствует сборник сметных цен на перевозку грузов для строительства. По этой причине в базисном уровне цен они рассчитываются с применением федеральных сметных цен. При пересчете в текущий уровень территориальных цен возможны альтернативные подходы к их расчету, которые представлены на Рисунке 1.

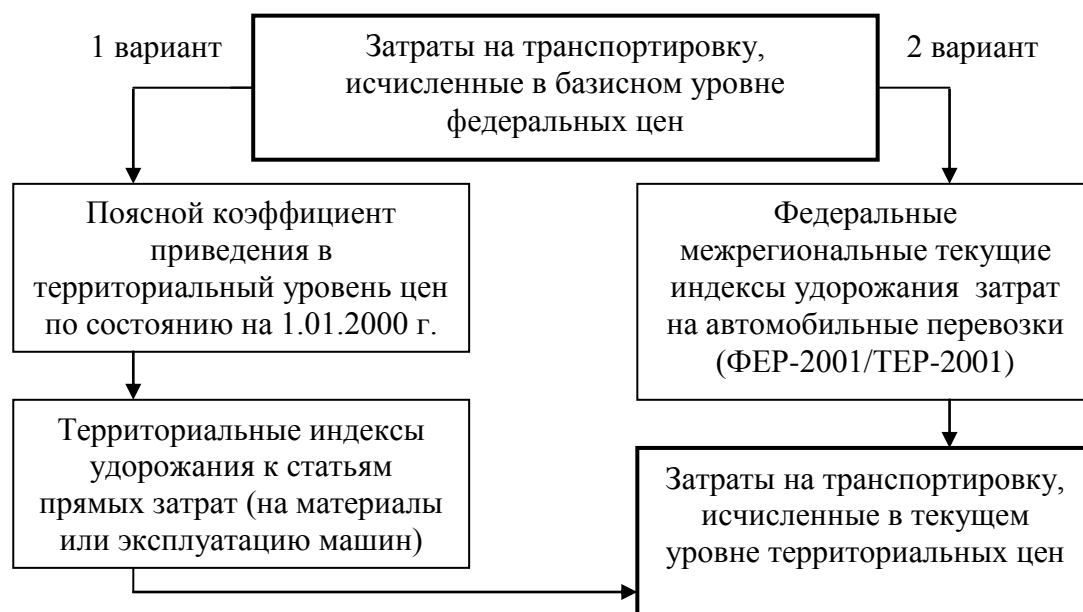


Рис.1. Вариантный подход к расчету затрат на транспортировку грузов для строительства

По первому варианту в соответствии с п. 1.1.9 общих положений сборника [8] при применении федеральных сметных цен на погрузо-разгрузочные работы и перевозку грузов автомобильным транспортом на территории РФ к ним применяются поясные коэффициенты (для Тюменской области он равен 1,2). Затем для перевода в текущий уровень сметных цен необходимо применять территориальные текущие индексы удорожания затрат на перевозки, которые в региональном масштабе также не разрабатываются.

В нормативных документах не решен вопрос по поводу того к какой статье сметных затрат необходимо относить транспортные расходы. На наш взгляд, транспортные расходы по перевозке грузов для строительства необходимо распределять следующим образом:

- по перевозке массовых навалочных грузов (грунтов и материалов от разборки) – к затратам на эксплуатацию строительных машин;

- по перевозке строительных материалов – к затратам на материалы, поскольку в соответствии с МДС 81-2.99 они являются составной частью сметных цен на них. Об этом же говорится в разъяснительном письме Минрегиона России № 26747-ИП/08 от 07.07.2010 г.

Исходя из этого, перевод транспортных расходов в текущий уровень территориальных цен может осуществляться на основе индексов удорожания затрат на эксплуатацию машин и материалы с учетом поясного коэффициента.

При втором варианте единственно возможным методом «привязки» федеральных сметных цен на перевозку грузов к территории строительства и перехода к текущему уровню сметных цен является применение текущих межрегиональных индексов удорожания затрат по автомобильным перевозкам, утверждаемых Минстроем РФ [6]. Данный подход является преимущественным в практике расчетов сметной стоимости строительства в Тюменской области.

Оценка влияния исследуемых факторов на уровень текущей сметной стоимости строительно-монтажных работ выполнена на основе проектных материалов на строительство автомобильной дороги в Вагайском районе. В расчетах применены индексы удорожания, утвержденные ГУС ТО [9] и Минстроем России [6] по состоянию на 4 квартал 2014 г.

Результаты расчета текущей сметной стоимости транспортных расходов по вариантам представлены в Табл.1.

Выполненные расчеты показали, что при применении федерального индекса удорожания затрат на автомобильные перевозки (2 вариант) по сравнению с использованием поясного коэффициента и территориальных индексов удорожания затрат на эксплуатацию строительных машин и материалы (1 вариант) текущая сметная стоимость транспортных затрат меньше на 41,38%.

Таблица 1

Сравнительный анализ результатов расчета транспортных расходов в текущем уровне цен

Номер локальной сметы	Наименование работ	Сметная стоимость транспортных затрат, руб.		
		в базисном уровне цен	в текущем уровне цен	
			1 вариант	2 вариант
01-01	Подготовительные работы	750	6849	3698
01-02	Рекультивация земель	72601	662992	357923
02-01	Земляное полотно	3580597	31691682	17652343
03-01	Дорожная одежда	4368303	35173576	21535734
04-01	Искусственные сооружения	29102	234329	143473
05-01	Пересечения и примыкания	210353	1714063	1037040
06-01	Обстановка дороги	18288	148124	90160
ИТОГО		8279994	69631616	40820370

Представленные на Рисунке 2 результаты вариантного подхода к индексации базисной сметной стоимости СМР свидетельствуют о том, что уровень текущей сметной стоимости работ по объекту без учета транспортных затрат исчисленный на основе индексов удорожания к статьям прямых затрат (2 вариант) по сравнению с применением индексов удорожания СМР (1 вариант) выше на 8,19%.

Представленный пример расчета доказательно продемонстрировал существенную зависимость текущей сметной стоимости строительства как от способов индексации базисной стоимости СМР, так и от вариантов расчета величины транспортных расходов. Для повышения обоснованности расчетов необходима разработка региональных сметных цен на перевозку грузов для строительства и индексов их удорожания, что позволит более объективно определять текущий уровень сметной стоимости строительной продукции и формировать полную сметную стоимость строительства в базисном уровне цен.

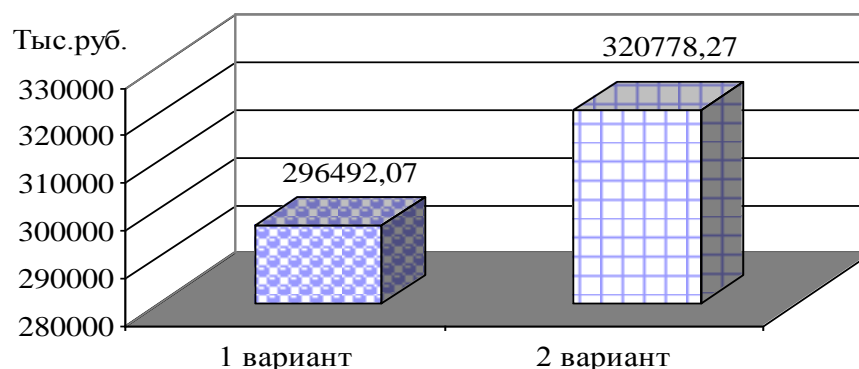


Рис.2. Сравнительный анализ результатов расчета сметной стоимости СМР в текущем уровне цен: 1 вариант – на основе индексов удорожания СМР; 2 вариант – на основе индексов удорожания к статьям прямых затрат

Более объективным, на наш взгляд, является индексация сметной стоимости СМР на основе индексов удорожания к статьям прямых затрат, поскольку она позволяет учитывать структуру сметных затрат по каждому конкретному объекту строительства. Но необходимо отметить, что предельно допустимые индексы удорожания СМР и к статьям прямых затрат на новое строительство автомобильных дорог разрабатываются только к базисной стоимости 2001 г. (в базовой редакции), а сметная стоимость СМР определяется на основе ТЕР-2001 (в редакции 2009 г.).

Поэтому главным вопросом на сегодняшний день является выбор метода формирования текущей стоимости строительной продукции, позволяющего наиболее полно и достоверно учесть рыночные факторы, обусловленные ростом цен и тарифов на используемые ресурсы. В этой связи считаем неэффективной работу по уточнению действующей СНБ-2001 (претерпела уже три редакции) без изменения уровня цен, заложенного в ней. Изменение уровня цен по состоянию на 1.01.2014 г. (в редакции 2014 г.) позволило бы повысить рыночность базисно-индексного метода, а решение всех выявленных проблем позволит повысить объективность определения сметной стоимости строительной продукции.

Список литературы

1. Арdziнов, В.Д. Сметное дело в строительстве. Самоучитель./ В.Д. Арdziнов, Н.И. Барановская, А.И. Курочкин. - СПб.: Питер. 2009. – 480 с.
2. Барановская, Н.И. Основы сметного дела в строительстве./Н.И. Барановская, А.А. Котов. - М., СПб. 2005. - 480 с.
3. Голощапов, Н.А. Цены и ценообразование: Учебно-методическое пособие/Н.А. Голощапов, А.А. Соколов. – М.: Приориздат. - 2004.–160 с.
4. Грюнштам, В. Понятие сметы и сметной стоимости в строительстве// Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. – СПб. - 2009. - № 1.- с. 111-119.
5. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации. МДС 81-35.2004/Госстрой России/М., 2004. - 72 с.
6. Письмо Минстроя России от 13.11.2014 N 25374-ЮР/08 «Об индексах изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ, индексах изменения сметной стоимости проектных и изыскательских работ и иных индексах на IV квартал 2014 года»
7. Постановление Правительства Российской Федерации № 427 от 10 мая 2009 г. «О порядке проведения проверки достоверности определения сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета»
8. Федеральные цены на перевозку грузов для строительства. Утверждены приказом министерства Регионального развития Российской Федерации № 354 от 20 июля 2011 г.
9. <https://www.admtymen.ru>
10. <http://www.fedstat.ru>
11. <http://tumstat.gks.ru>

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ

Симонов К.В.

Канд. эконом. наук, МВА, главный менеджер ООО РЛП-Ярмарка, г.Москва

Введение.

Выставочно-ярмарочная деятельность- это работа, связанная с подготовкой и проведением торговых выставок (ярмарок) - массовых специализированных мероприятий, где на коммерческой основе демонстрируются и получают распространение товары, услуги и информация, и которые проходят в чётко установленные сроки, с определённой периодичностью и в заранее обусловленном месте. Выставочно-ярмарочная деятельность ведётся для содействия становлению и развитию торгово-экономического, научно-технического и инвестиционного сотрудничества.

Совокупность экономических отношений в сфере реализации возможностей участия в торговых выставках образует выставочный рынок, который позволяет товаропроизводителям выбрать наиболее подходящие по тематике и содержанию выставки для демонстрации и продвижения своей продукции. Выставочный рынок функционирует как система, увязывающая между собой спрос и предложение участия в выставках.

Участниками рыночных отношений в связи с торговыми выставками являются следующие юридические и физические лица, по профессионально-деловым интересам вовлечённые в выставочно-ярмарочную деятельность [2, с. 36].

1. Экспоненты - предприятия, демонстрирующие, продвигающие и реализующие товары и услуги по теме выставки.

2. Посетители выставок - физические лица, прибывающие на выставку для осмотра экспозиции и ознакомления с демонстрируемыми образцами, сбора специальных и коммерческих сведений, осуществления деловых контактов с экспонентами и организации закупок.

3. Выставочный бизнес (экспобизнес) - особая форма предпринимательства, направленная на организацию выставок, которая объединяет выставочные организации (юридические лица, для которых выставочно-ярмарочная деятельность является основной); предприятия выставочного сервиса, занимающиеся решением вопросов и проблем, возникающих у экспонентов в период подготовки, проведения или завершения выставки, а также обеспечивающие необходимые условия для работы выставок в целом; выставочные комплексы (специализированные территории с расположенными на них зданиями и сооружениями, предназначенными для проведения выставок).

4. Государство в лице правительства, органов исполнительной власти, административных единиц, министерств, ведомств и госпредприятий.

5. Торгово-промышленные палаты (объединения предпринимателей с целью лоббирования и защиты своих интересов на всех уровнях общества) и некоммерческие организации различных форм собственности (профессиональные и отраслевые объединения, союзы и ассоциации), для которых организация выставок не является основной формой деятельности.

Функционирование и развитие выставочных рынков определяются целым рядом факторов, среди которых, помимо экономико-политических и социально-культурных условий, на первом месте стоит государственная политика в области регулирования и координации выставочно-ярмарочной деятельности.

Регулирование выставочно-ярмарочной деятельности предполагает воздействие на неё и всех её участников с помощью нормативных правовых актов для упорядочения процессов, происходящих в выставочно-ярмарочной деятельности, и действий участвующих в ней субъектов.[1,п.2.1.4].

Координация выставочно-ярмарочной деятельности- это согласование и упорядочение выставочно-ярмарочной деятельности её основными участниками на всех уровнях [1,п.2.1.5].

Координационный орган в сфере выставочно-ярмарочной деятельности- это коллегиальный совещательный орган, создаваемый для согласования действий всех участников выставочного рынка при решении задач в области выставочно-ярмарочной деятельности. [1,п.2.1.6].

Европейский опыт указывает на отсутствие единообразного подхода к упорядочиванию выставочно-ярмарочной деятельности и выставочных рынков [5].

1. Общеευропейский выставочный рынок

На территории Европейского Союза выставочно-ярмарочная деятельность упорядочивается Положением «О применении правил Единого рынка к сектору ярмарок и выставок», согласно которому любая выставочная организация из страны ЕС имеет право проводить выставки на территории другой страны-члена Евросоюза, действуя самостоятельно, через агентство, филиал или дочернюю компанию. Отсутствуют какие-либо административные ограничения по признаку национальной принадлежности экспобизнеса. Если в стране существуют законы, обязывающие получать разрешение на ведение выставочно-ярмарочной деятельности, то иностранный экспобизнес проходит те же процедуры и оформляет такие же документы, что и национальный.

Установить «гражданство» европейского выставочного бизнеса не всегда возможно – его владельцами, как правило, являются акционеры из разных стран. В Европе работает несколько крупных международных выставочных организаций. Разделение тем выставок здесь произошло давным-давно, места и роли распределились исторически, поэтому сильной конкуренции не ощущается.

Все государства Европы заинтересованы в привлечении международного экспобизнеса с целью интенсификации выставочно-ярмарочной деятельности на своей территории и для более полной загрузки национальных выставочных комплексов. Практически в каждой европейской стране, где активно ведётся выставочно-ярмарочная деятельность, существуют координационные органы и институты, призванные следить за состоянием и развитием национальных выставочных рынков[4].

2. Саморегулирующиеся выставочные рынки Германии и Великобритании

В Германии нет ни государственного лицензирования выставочно-ярмарочной деятельности, ни законодательных ограничений конкурентной борьбы экспобизнеса. Выставочный рынок упорядочивается посредством соглашений между его участниками[3].

В Германии действуют «Правила рыночной прозрачности в индустрии ярмарочной деятельности», по сути, представляющие собой добровольный кодекс профессиональной этики национального выставочного сообщества, который способствует рациональной организации выставочно-ярмарочной деятельности в стране, предотвращая экономически нецелесообразные совпадения и сочетания выставок. Пострадавшие в результате дублирования выставок могут обратиться в Центральное управление по контролю конкуренции. Механизмом, ограничивающим присутствие на выставочном рынке, служит тендерная система по предоставлению государственной финансовой поддержки выставочно-ярмарочной деятельности. В случае возникновения конкурентных споров Ассоциация выставочной индустрии Германии AUMA, как правило, занимает нейтральную позицию.

В Великобритании также отсутствуют нормативное регулирование и государственный контроль выставочно-ярмарочной деятельности, имеются широкие возможности для конкуренции выставочного бизнеса.

3. Государственное регулирование выставочных рынков в Южной Европе

Примером государственного управления выставочно-ярмарочной деятельностью служит итальянский подход. Италия является одной из стран ЕС, имеющих нормативный акт, относящийся к выставочно-ярмарочной деятельности, – это Рамочный закон от 11 января 2011 г., который регламентирует:

- условия выдачи разрешений на ведение выставочно-ярмарочной деятельности в стране и алгоритм формирования государственного перечня выставочных организаций;
- процедуру присвоения статуса выставкам и правила составления ежегодного официального календаря выставок;
- порядок формирования Консультативного Комитета по выставочно-ярмарочной деятельности;
- требования к выставочным комплексам;
- условия проведения тематически близких выставок.

Конкуренция в итальянском выставочном секторе фактически отсутствует. Разрешение на проведение выставок в Италии даётся городскими, региональными или центральными властями. Выставочные организации проводят только четверть всех выставок в стране. Устроителями остальных выступают отраслевые ассоциации, чья выставочная деятельность согласована с соответствующими министерствами. Большинство выставочных смотров – это традиционные, устоявшиеся мероприятия. Новые выставочные проекты появляются очень редко.

Во Франции выставочно-ярмарочную деятельность регулирует закон «О выставочно-ярмарочных мероприятиях» от 11 сентября 1945 г. Кроме того, принят целый ряд нормативных актов, постановлений, циркуляров и декретов Правительства, дополняющих, а в некоторых случаях и отменяющих положения этого документа. Организация выставок осуществляется негосударственными структурами под надзором государственных органов, контролирующих формирование всего национального выставочного календаря. Во

Франции выставки проводятся по особому разрешению. Для выставок, проходящих в городах с населением более 50 тыс. человек, такие разрешения даёт министр торговли, в иных случаях - это компетенция префектов. В связи с выставочно-ярмарочной деятельностью при министре торговли Франции учреждён Консультативный комитет.

В Испании выставочные организации находятся под контролем государственных органов, управление выставочно-ярмарочной деятельностью - в ведении правительства и местных администраций. В стране действует закон «Об упорядочении выставочно-ярмарочной деятельности».

Выводы.

1. В европейских странах применяются различные механизмы регулирования выставочного рынка. Так, например, в Германии отсутствует, какое бы то ни было, государственное нормирование выставочно-ярмарочной деятельности, выставочный рынок упорядочивается посредством соглашений между его участниками. Наоборот, итальянский, французский и испанский подходы служат примером государственного управления выставочно-ярмарочной деятельностью.

2. Преимущества государственного контроля выставочного рынка состоят в исключении дублирования тематики и совмещения сроков выставок, сертификации и лицензировании выставочных организаций, государственной подготовке и аттестации выставочных работников.

3. Недостатком системы государственного администрирования выставочно-ярмарочной деятельности является сильная зависимость экспобизнеса от властей, а также строгая ведомственная подчинённость, существенно ограничивающая конкуренцию, что чревато бюрократизацией и коррупцией.

Список литературы

1. Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения. ГОСТ Р 32608-2014. - М.: Стандартиформ, 2014. - 34 с.
2. Симонов К.В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 656 с.
3. German trade fair industry: facts, functions, outlook. - AUMA, Germany, Berlin, 2013. - 24 с.
4. Serving the trade fair industry. - AUMA, Germany, Berlin, 2013. - 24 с.
5. www.uefexpo.ru - сайт РСВЯ.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ

Цветкова Е.А.

Московский независимый эколого-политологический университет (МНЭПУ), г.Москва

28 декабря 2013 г. принят закон № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» [1], вступивший в силу с 1 января 2015 г. Он отменяет действие закона от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», поэтому на смену понятию «трудовая пенсия» пришло понятие «страховая пенсия».

Реформа предусматривает введение новых правил расчета пенсий, касающихся всех граждан нашей страны. Поэтому анализ пенсионной реформы является актуальным.

Изменения в расчете пенсий, согласно Федеральному закону № 400-ФЗ, касаются только тех граждан, которые пока еще не достигли пенсионного возраста. Пенсионеры, которым уже была начислена пенсия до 1 января 2015 г., негативных изменений не почувствуют: если расчетный размер пенсии по новой формуле будет меньше получаемой фактически пенсии, то гражданину будет выплачиваться пенсия в прежнем объеме; если же по новой формуле получается больше, чем получает человек в настоящее время, то ему будут выплачивать увеличенную сумму.

В ходе обсуждения пенсионной реформы предлагалось увеличить возраст выхода на пенсию, что не нашло поддержки у большинства: для женщин право на страховую пенсию возникает по достижении 55 лет, для мужчин — 60 лет. Но в стране с быстро стареющим населением бюджет пенсионного фонда подвержен дестабилизации, и в перспективе власти столкнутся с проблемой либо неисполнения обязательств по выплатам пенсий, либо уменьшения размеров пенсий.

До 2015 года размер пенсии определялся исключительно объемом страховых взносов, внесенных за работника в период его трудовой деятельности, при этом стаж практически не учитывался: можно было отработать 5 лет на «хлебном» посту и получать пенсию даже больше, чем человек, имеющий 30-летний стаж работы, но низкую зарплату.

Перед разработчиками новой пенсионной формулы были поставлены следующие условия:

- создать необходимые условия для сбалансированности пенсионной системы;
- сохранить приемлемый уровень страховой нагрузки на работодателей и федеральный бюджет;
- обеспечить минимальные гарантии пенсионного обеспечения гражданина на уровне не ниже величины прожиточного минимума пенсионера;
- гарантировать приемлемый уровень пенсионного обеспечения граждан;
- обеспечить адекватность пенсионных прав заработной плате;
- повысить роль стажа при формировании пенсионных прав и расчете размера пенсии.

Главные изменения пенсионной реформы:

1. Введение нового порядка учета пенсионного вклада: пенсионные права россиян будут накапливаться не в деньгах, а в индивидуальных пенсионных коэффициентах — баллах. С 1 января 2015 г. страховая пенсия по старости назначается при наличии величины индивидуального пенсионного коэффициента не ниже 6,6 с последующим ежегодным увеличением на 2,4 до достижения величины индивидуального пенсионного коэффициента 30 (Табл.1).

2. Увеличение минимального трудового стажа с 5 до 15 лет. Данное изменение вступит в силу постепенно до 2025 г. (Табл.1).

С 2002 г. в России для лиц 1967 года рождения и моложе действовала смешанная пенсионная система, включающая распределительную (страховую) и накопительную части.

В 2002-2013 гг. работодатель отчислял в Пенсионный фонд России страховой взнос в размере 22% от фонда оплаты труда работника, в том числе:

- 6% — в солидарную часть, предназначенную для выплаты пенсий нынешним пенсионерам, и не учитывающуюся на индивидуальном лицевом счете работника, не сказывающемся на размере его будущей пенсии;
- 10% — номинально в страховую часть будущей пенсии работника, но фактически учитывающиеся в солидарной части;
- 6% — в накопительную часть пенсии. Эти средства исключаются из «солидарного кошелька», уменьшая бюджет Пенсионного фонда, дефицит которого превышает 1 трлн.руб. [3].

Родившиеся до 1967 года накопительной части трудовой пенсии по старости не имеют. По ним 6% страховых взносов поступает в солидарную часть, 16% — в страховую.

В 2014 г. накопительная пенсия не формировалась ни у кого.

С 2015 года работникам 1967 года рождения и моложе предоставлен выбор, который должен быть осуществлен до 31 декабря 2015 г.:

1) отказаться от накопительной пенсии. Тариф страховых взносов на накопительную часть будет равен 0%. При этом накопления, сделанные до 2014 года, останутся, будут инвестироваться на финансовом рынке и войдут в будущую пенсию. Выбор в пользу страховой пенсии стимулируется повышающими коэффициентами (ст. 20 п. 5 Федерального закона № 400-ФЗ). Участвующие в ее формировании страховые взносы (тариф 16%) не инвестируются, но ежегодно индексируются государством на уровень инфляции. По наследству страховая пенсия не передается;

2) сохранить накопительную пенсию. На накопительную часть пойдет 6% страховых взносов, на страховую часть — 10%. Повышающих коэффициентов не предусмотрено: власти, не отказываясь совсем от накопительной пенсии, экономически пытаются вытеснить ее из сферы обязательных страховых отчислений, чтобы она стала преимущественно добровольной, как практикуется в развитых странах. Накопительная пенсия не индексируется на уровень инфляции. Доходность пенсионных накоплений зависит от результатов их инвестирования негосударственным пенсионным фондом или управляющей компанией на финансовом рынке. В случае убытков Агентством по страхованию вкладов гарантируется выплата только уплаченных страховых взносов на накопительную пенсию. Накопительная пенсия по-прежнему учитывается в рублях, а не в баллах. Накопительная пенсия передается по наследству.

Пенсионная формула состоит из четырех базовых параметров [2]:

$$X = Ax + B + C + D,$$

где X — размер пенсии по старости;

A — пенсионные баллы, количество которых зависит от официальной зарплаты, стажа и возраста выхода на пенсию;

B — стоимость пенсионного балла, корректируемая ежегодно федеральными законами, в зависимости от общего состояния экономики страны в конкретный момент (на данный момент 1 балл равен 64,1 руб.);

C — фиксированная выплата (на данный момент 3935 руб.);

D — накопительная часть пенсии (в 2015 г. отсутствует у всех, в дальнейшем зависит от индивидуального выбора).

Количество заработанных за год баллов определяются следующим образом: размер «белой» годовой зарплаты работающего гражданина делится на максимальный годовой заработок, с которого по закону отчисляются взносы в Пенсионный фонд, периодически корректируемый правительством РФ (в 2015 г. он составляет 48 тыс. руб.).

Вариант пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования влияет на начисление годовых пенсионных баллов (Табл.1). При формировании только страховой пенсии максимальное количество годовых пенсионных баллов — 10, так как все страховые взносы направляются на формирование страховой пенсии. При выборе формирования одновременно и страховой, и накопительной пенсии максимальное количество годовых пенсионных баллов — 6,25, так как 27,5% страховых взносов направляются на формирование пенсионных накоплений.

Таблица 1

Требования к стажу и сумме индивидуальных пенсионных баллов для назначения страховой пенсии по старости и максимальное значение годового индивидуального пенсионного балла

Год	Минимальный страховой стаж	Минимальная сумма индивидуальных пенсионных баллов	Максимальное значение годовых индивидуальных пенсионных баллов	
			при отказе от формирования накопительной пенсии	при формировании накопительной пенсии
2015	6	6,6	7,39	7,39
2016	7	9	7,83	4,89
2017	8	11,4	8,26	5,16
2018	9	13,8	8,7	5,43
2019	10	16,2	9,13	5,71
2020	11	18,6	9,57	5,98
2021	12	21	10	6,25
2022	13	23,4	10	6,25
2023	14	25,8	10	6,25
2024	15	28,2	10	6,25
2025 и позднее	15	30	10	6,25

Для работающих пенсионеров законодательно введены некоторые ограничения:

- если у работающего пенсионера накопительная часть будущей пенсии не формируется, то максимум баллов, которые он может получить при перерасчете, будет не более 3;

• если накопительная часть пенсии формируется, то количество баллов при перерасчете будет не более 1,875.

Положительным моментом пенсионной реформы стало то, что теперь в страховой стаж включен период службы в армии (0,85 баллов) и период по уходу за ребенком в возрасте 1,5 лет в общей сложности не более 4,5 лет: за первого ребенка — 0,85 баллов, за второго ребенка — 1,7 балла, за третьего ребенка — 2,55 балла.

Дополнительные баллы предусмотрены и за большой стаж: за каждый год трудового стажа свыше 30 лет для женщин и 35 лет для мужчин — по 1 баллу.

Дополнительные бонусы предусмотрены также для тех, кто обратился за пенсией позже положенного возраста.

Те, кто не отработает положенное число лет, смогут рассчитывать на социальную пенсию и региональную доплату, приводящие выплаты до прожиточного минимума пенсионера.

При низкой зарплате для установления пенсии может быть увеличен стаж: если доход равен 1 МРОТ (в 2015 г. 5965 руб.), то работать человеку придется 20 лет вместо 15 лет.

$$\text{Стаж} = \frac{30 \text{баллов}}{\frac{з / n * 12 \text{мес.}}{\max \text{ год.зарботок, по } _ з - ну}} = \frac{30 \text{баллов}}{\frac{6 \text{т.р.} * 12 \text{мес.}}{48 \text{т.р.}}} = 20 \text{лет}$$

Плюсы и минусы пенсионной реформы представлены в Табл.2.

Таблица 2

Плюсы и минусы пенсионной реформы

Субъекты пенсионной системы	Плюсы	Минусы
Государство	балансирование бюджета ПФ РФ	снижение социальной защищенности будущих пенсионеров из-за увеличения периода дожития и сокращения экономически активного населения
Работодатели	сохранение размера отчислений	—
Работники	учет стажа и белой зарплаты; наличие фиксированной прибавки к пенсии от государства; включение в страховой стаж периодов службы в армии и по уходу за детьми до 1,5 лет	увеличение стажа работы; высокие требования к уровню официальной зарплаты; отсутствие системы перерасчета пенсии для тех, кто продолжает работать; невозможность расчета размера будущей пенсии

В связи с пенсионной реформой актуальными являются 2 вопроса: 1) Отказаться или сохранить накопительную часть пенсии? 2) Вовремя выходить на пенсию или отложить срок выхода на пенсию?

Рассмотрим первый вопрос. Отказаться или сохранить накопительную часть пенсии?

Пусть женщина 1970 г.р. к 1.1.2015 г. имеет 7 индивидуальных пенсионных баллов и стаж 15 лет. Она получает зарплату 30 тыс.руб. в мес., что эквивалентно:

1) 3,75 индивидуальным пенсионным баллам в год, если она отказывается от формирования накопительной части пенсии;

2) 2,3 индивидуальным пенсионным баллам в год; 6% от зарплаты перечисляется на формирование накопительной части пенсии.

К 2025 г., к моменту достижения женщиной 55-летнего возраста, когда примем, что 1 пенсионный балл равен 64,10 руб., а фиксированная выплата 3935 руб.:

1) в первом случае у нее будет 44,5 индивидуальных пенсионных баллов: $7 + 3,75 \times 10$.

Расчетная пенсия = $44,5 \times 64,10 + 3935 = 6787,45$ руб.

2) во втором случае у нее будет 30 индивидуальных пенсионных баллов: $7 + 2,3 \times 10$, — а также 30 т.р. $\times 6\% \times 12$ мес. $\times 10$ лет = 216 т.р. в накопительной части пенсии, которая будет выплачиваться в течение 228 мес. (19 лет), принимаемых за период дожития. Но данная сумма может быть больше или меньше, в зависимости от эффективности инвестиций. Пусть доходность инвестиций будет на уровне инфляции, тогда:

Расчетная пенсия = $30 \times 64,10 + 3935 + 216000/228 = 6805,37$ руб.

Таким образом, 1) если эффективность инвестиций на уровне инфляции, то нет значимых различий между отсутствием или наличием накопительной пенсии.

Если эффективность инвестиций предполагается на уровне, превышающем уровень инфляции, то человеку предпочтительнее формировать накопительную пенсию.

Если эффективность инвестиций предполагается на более низком, чем инфляция, уровне, то человеку невыгодно формировать накопительную пенсию.

2) Если зарплата невысокая (менее 31 тыс.руб. на 2015 г.) и не позволит набрать к моменту выхода на пенсию 30 баллов, если будет формироваться накопительная пенсия, с пониженным в 1,6 раз индивидуальным пенсионным баллом, то человеку целесообразно сделать выбор в пользу страховой пенсии, отказавшись от накопительной.

Рассмотрим второй вопрос. Вовремя выходить на пенсию или отложить срок выхода на пенсию?

Пусть человек к 2025 г. имеет 15 лет стажа и 30 индивидуальных пенсионных баллов.

Примем, что в 2025 г. 1 пенсионный балл равен 64,10 руб., а фиксированная выплата 3935 руб. Тогда страховая пенсия = $30 \times 64,10 + 3935 = 5858$ руб./мес., индексируемая ежегодно на уровень инфляции (пусть 5%).

Если человек отказывается от оформления пенсии в 2025 г. на 5 лет, то в 2030 г. при ежегодной инфляции 5%: 1 пенсионный балл равен 81,81 руб., фиксированная выплата 5022 руб.

За каждый год отказа от оформления пенсии человек получает по 1 баллу. Кроме того, продолжая работать, человек набирает дополнительные баллы, но не более 3 баллов. Таким образом, за 5 лет человек дополнительно получит 15 баллов. Тогда страховая пенсия = $(30 + 15) \times 81,81 + 5022 = 8703$ руб./мес.

Отсроченное оформление пенсии для рассматриваемого человека окупится к 2047 г., т.е. к 77-летию пенсионера, что превышает средний срок жизни людей в нашей стране.

Таким образом, для человека невыгодно откладывать оформление пенсии.

Сделаем заключительные выводы. Работающему гражданину, чтобы рассчитывать в будущем на более или менее достойную пенсию, требуется долго трудиться (пенсионной реформой требования к стажу увеличены в 3 раза), получать высокую официальную зарплату, грамотно выбирать негосударственный пенсионный фонд, который эффективно инвестирует накопительную часть пенсии.

С учетом увеличения периода дожития прогнозируется уменьшение стоимости пенсионного балла и соответственно уменьшение пенсии. Это позволит государству значительно сократить свои пенсионные расходы, а будущих пенсионеров заставит формировать добровольные пенсионные накопления вне рамок обязательных пенсионных отчислений.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях»
2. Пенсионный фонд РФ // <http://pfrf.ru>
3. Ведомости финансы // <http://www.vedomosti.ru/finance/news/26848961/prognoz-deficita-pensionnogo-fondarossii-povyshen-na-200>

СНИЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СКОРИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ

Лудушкина Е.Н.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород

На сегодняшний день стоимость жилья очень высока и имеет очевидную тенденцию увеличиваться с каждым годом все больше и больше. Одним из вариантов решения проблемы приобретения жилья может быть использование ипотеки. В условиях кризиса происходит повышение ставок по кредитам, в том числе и по ипотечным кредитам.

При ипотечном кредитовании физических лиц основной способ снижения кредитного риска банка – проведение андеррайтинга заемщика, при котором происходит оценка вероятности погашения кредита, предполагающая анализ платежеспособности потенциального клиента в порядке, установленном банком, а также принятие положительного решения по заявлению на ипотечный кредит или отказ в предоставлении ссуды.

Операциями по ипотечному кредитованию физических лиц в банке занимается достаточно широкий круг банковских подразделений: юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного

строительства и пр. Это свидетельствует о степени сложности и трудоемкости процедуры андеррайтинга, ход которой каждый банк разрабатывает самостоятельно, выбирая критерии оценки и условия предоставления ипотечных кредитов.

Наиболее важный момент в процессе андеррайтинга – оценка платежеспособности клиента с точки зрения возможности своевременно осуществлять платежи по кредиту. Для выполнения данной оценки консолидируется информация о трудовой занятости и получении заемщиком доходов, а также о его расходах. После этого делается вывод – сможет ли он погасить кредит. Одновременно с этим выдается заключение, является ли закладываемое имущество достаточным обеспечением для предоставления ссуды или нет. К тому же в связи с тем, что процедура андеррайтинга заемщика производится работниками трех подразделений банка, она является весьма длительной, так средний срок рассмотрения заявки во многих банках России составляет от 10 до 18 дней. Это в свою очередь препятствует более широкому распространению ипотечного кредитования и приводит к сокращению клиентов банка, что в конечном итоге сказывается на величине получаемой прибыли.

Поэтому в данном случае наиболее целесообразным является внедрение системы кредитного скоринга, позволяющего более эффективно организовать работу с клиентами банка.

Кредитным скорингом называется быстрая, точная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая научное обоснование. Скоринг является математической моделью, которая соотносит уровень кредитного риска с параметрами, характеризующими заемщика. Моделей скоринга множество, каждая из них использует свой набор факторов, характеризующих риск, связанный с кредитованием заемщика, и получает в результате пороговую оценку, которая и позволяет разделять заемщиков на "плохих" и "хороших". Смысл кредитного скоринга заключается в том, что каждому соискателю кредита приписывается свойственная только ему оценка кредитного риска. Сравнение значения кредитного скоринга, полученного для конкретного заемщика, со специфичной для каждой модели скоринга пороговой оценкой помогает ускоренно решить труднейшую проблему выбора при выдаче кредита.

Если используется ранее накопленная статистическая информация, то оценка кредитоспособности производится с помощью некой формулы, которая вобрала в себя все статистические закономерности. При оценке кредитных рисков заемщиков - физических лиц учитываются данные кредитной истории претендента на заемные средства, данные о динамике его платежей, о его социальном, профессиональном, демографическом статусе и многие другие.

В целом скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории "прошлых" клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. В зависимости от применяемых статистических данных и способа их использования различают множество разнообразных моделей скоринга.

Одной из наиболее известных и широко распространенных на западе моделей скоринговой оценки является модель Дюрана.

Рассмотрим механизм оценки кредитоспособности потенциального заемщика на основе модели Дюрана, заключающейся в присвоении заемщику определенного рейтинга исходя из полученных значений бальной оценки основных его характеристик.

1. Пол: женский (0.40), мужской (0)
2. Возраст: 0.1 балл за каждый год свыше 20 лет, но не больше чем 0.30
3. Срок проживания в данной местности: 0.042 за каждый год, но не больше чем 0.42
4. Профессия: 0.55 – за профессию с низким риском; 0 – за профессию с высоким риском; 0.16 – другие профессии
5. Финансовые показатели: наличие банковского счета – 0.45; наличие недвижимости – 0.35; наличие полиса по страхованию – 0.19
6. Работа: 0.21 – предприятия в общественной отрасли, 0 – другие
7. Занятость: 0.059 – за каждый год работы на данном предприятии

По результатам бальной оценки заемщик относится к группе с незначительным или умеренным риском, если полученное значение более 1,25 и с высоким риском, если значение менее 1,25.

Внедрение системы кредитного скоринга позволяет банку получить целый ряд преимуществ:

– Сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам, как важнейший способ обеспечения доходности кредитования.

– Эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков конкретного заемщика.

– Снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита. Обеспечение объективности в оценке заявок кредитными инспекторами во всех филиалах и отделениях банка.

– Адаптация параметров кредита под возможности конкретного заемщика (кастомизация кредитного продукта).

– Контроль всех шагов рассмотрения заявки.

– Выявление и предотвращение попыток мошенничества.

При этом, зачастую понятие кредитного скоринга ассоциируется только с процедурой оценки заемщика перед выдачей кредита, однако это совсем не так, поскольку современные скоринговые модели позволяют осуществлять работу с заемщиком на протяжении всего срока кредитования, от предоставления кредита до его погашения.

Исходя из этого, можно уверенно сказать, что внедрение скоринговых моделей в банках России обеспечит системный подход к реализации процедуры ипотечного кредитования и позволит существенно повысить ее эффективность.

Система скоринга позволит резко увеличить объем продаж ипотечных кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика. Система скоринга обеспечит быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля.

Список литературы

1. Грюнинг, Х. Ванн. Анализ банковских рисков: учебное пособие/ Грюнинг Х. Ван, Брайович Братанович С. - М.: Весь Мир, 2007 – 304 с. - ISBN: 987-5-7777-0172-5
2. Пищулин, А. Система кредитного скоринга: необходимости и преимущества /Финансовый директор – 2007. - №2
3. Скоринг. Словарь банковских терминов. / <http://www.banki.ru/wikibank/skoring>.

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ С ДОТАЦИОННЫМ БЮДЖЕТОМ

Резник О.Э.

Гжельский государственный художественно-промышленный институт,
пос.Электроизолятор Раменского района, Московской области

Аннотация: Поднимается проблема выявления недостатков в управлении регулирования процесса обеспечения социальным жильем граждан. Исследован административно-правовой механизм обеспечения жильем граждан на примере Егорьевского муниципального района Московской области с дотационным бюджетом.

Ключевые слова: обеспечение жильем граждан, инвестиционный контракт, доля общей площади квартир, муниципальная казна, дотационный бюджет, договор долевого участия, социальное жилье.

Цель исследования: Повышение эффективности реализации государственных полномочий в вопросе обеспечения граждан социальным жильем.

Задачи исследования:

1. Результаты реализации инвестиционных контрактов на примере муниципального района с дотационным бюджетом.
2. Результаты реализации мероприятий обеспечения социальным жильем в период действия инвестиционных контрактов на примере муниципального района с дотационным бюджетом.
3. Экономическая и управленческая составляющие в административно-правовом механизме по вопросу обеспечения социальным жильем.

Жилищная проблема обеспечения граждан жильем была и остается в нашей стране актуальной до сих пор, что подтверждается наличием большого количества граждан, стоящих ни один десяток лет в очереди за получением жилого помещения.

За последние полтора десятка лет произошли существенные правовые преобразования, и в сфере строительства многоквартирных жилых домов, и в направлении обеспечения жильем, нуждающихся граждан.

Распределительная система предоставления жилья гражданам, поставленным на учет в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий, не исчезла.

Со вступлением в силу в марте 2005г. Жилищного кодекса Российской Федерации, принятого Государственной Думой 22 декабря 2004г., сократился перечень категорий граждан, которым сохранено право на получение жилья по договору социального найма.

Начиная с 1998 года, в органах местного самоуправления успешно реализуются государственные полномочия по обеспечению жильем отдельных категорий граждан подкрепленные предоставлением целевых субвенций из федерального бюджета и бюджета Московской области.

Результаты реализации представлены за период 2007-2012 годов на примере Егорьевского муниципального района Московской области:

2007 г.- 12 чел.; 2008г.-18 чел.; 2009г.- 23 чел.; 2010 г.- 39 чел.; 2011г.-39 чел.; 2012г.-41 чел.; 2013г.- 44 чел.

Но это всего лишь 2-3% (ежегодно) от количества граждан, стоящих на учете.

В период 2004-2009 годов социальное жилье предоставлялось гражданам, не имеющим льгот, из муниципальной казны.

В казну муниципального образования поступали жилые помещения (квартиры) на основании заключенных инвестиционных контрактов (договоров) на строительство (реконструкцию) объекта недвижимости жилищного назначения на территории Московской области (далее - Контракта). По результатам этой процедуры происходило предоставления жилья гражданам по договорам социального найма. В соответствие статьи 3 утвержденной примерной формы инвестиционного контракта определено соотношение раздела имущества по итогам реализации Контракта, устанавливалась доля общей площади квартир, общей площади нежилых помещений, площади подземных помещений передаваемых в казну муниципального образования.

Приведем итоги результатов действия постановления Правительства Московской области от 28 августа 2001г. № 270/28 « О строительстве объектов недвижимости на территории Московской области по инвестиционным контрактам» на территории Егорьевского муниципального района:

- в 2004 году по результатам акта реализации инвестиционного контракта в казну поступило 367,5 кв.м. общей жилой площади (5 квартир);

- в 2005 году- 364,5 кв.м. общей жилой площадью (5 квартир);

- в 2006 году- 708,15 кв.м. общей жилой площади (13 квартир);

- в 2007 году- 416,24 кв.м. общей жилой площади (10 квартир);

- в 2008 году- 1333,27 кв.м. общей жилой площади (25 квартир);

- в 2009 году- 1460,59 кв.м. общей жилой площади (32квартиры).

Постановлением Правительства Московской области от 2 июля 2007г. № 471/22 « О признании утратившими силу некоторых постановлений Правительства Московской области в сфере регулирования строительства объектов недвижимости по инвестиционным контрактам» действие инвестиционных контрактов было остановлено.

По выше приведенным показателям мы видим, что в результате не согласованности в управленческой деятельности положительные итоги реализации постановления Правительства Московской области от 28 августа 2001г. № 270/28 стали ощутимы для граждан только с 2004 года.

С декабря 2004 года вступил в силу Закон Российской Федерации № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», в котором предписывается одному из участников договора долевого участия в строительстве в целях приобретения жилого помещения внесение непосредственно денежных средств за объект недвижимости, то есть за жилое помещение.

В настоящее время по статистическим данным в Егорьевском муниципальном районе, на очереди состоит 1277 семей [5].

Бюджет Егорьевского муниципального района уже несколько лет является дотационным. Бюджетная обеспеченность составляет 67 % [8].

На сегодняшний момент обеспечить участие в долевом строительстве многоквартирных домов за счет средств местного бюджета Администрация муниципального образования не может. Вследствие этого жилые помещения в казну муниципального образования больше не поступают.

Очередь продвигается. Но на сегодняшний момент обеспечение жильем граждан в Егорьевском муниципальном районе производится в основном за счет целевых субвенций по государственным полномочиям по вопросу обеспечения жильем, и освобождающихся по разным причинам жилых помещений.

Проведенное исследование показало, что уровень обеспечения граждан, стоящих на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий, в муниципальном районе с дотационным бюджетом очень низкий.

Для достижения поставленных целей жилищный фонд социального использования в муниципальном районе с дотационным бюджетом необходимо формировать за счет софинансирования из бюджетов всех уровней.

Главным регулятором цен на рынке строительства жилья является государство. Снижение цен на социальное жилье при взаимодействии с проектными, подрядными и эксплуатирующими организациями, является экономическим рычагом государства в рыночных отношениях.

Действующее законодательство не раскрывает понятие «социальное жилье», но анализ правовых норм, обеспечивающих порядок предоставления социального жилья, позволяет сделать вывод, что под социальным жильем необходимо понимать жилье, которым государство обязано обеспечивать граждан стоящих на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Необходимо законодательно закрепить определение социальной доступности жилья. Это закрепит возможность для малообеспеченных групп населения, получить жилье, в котором расходы за проживание в нем будут составлять разумную долю их доходов.

Вопросы обеспечения граждан жильем, закрепленные действующими нормами права о порядке обеспечения социальным жильем, не позволяют органам власти осуществлять, возложенные на них функции и исполнять поставленные в этом направлении задачи, в полной мере. В связи с этим обеспечение социальным жильем - это еще и управленческая проблема. Административно - правовая организация деятельности органов власти различных уровней требует дальнейшего совершенствования и взаимодействия.

Выводы:

1. Проведенные исследования показали, что главным аспектом эффективной реализации жилищной проблемы в муниципальном образовании является управленческая составляющая.
2. Разработанные и законодательно закрепленные, при строительстве многоквартирных жилых домов, целевые нормы, предусматривающие передачу доли жилых помещений (в натуральном виде) в казну муниципальных образований, позволят сдвинуть ситуацию в более эффективную сторону развития.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>.
2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.constitution.ru/>.
3. Казаков, В.В. Организационно-экономические аспекты обеспечения жильем малоимущих и низковоходных категорий граждан [Текст] / В.В.Казаков, И.Ф. Набиуллин // Вестник томского государственного университета. Экономика. - 2008. - №2(3). - С.52.
4. Климова, О.В. Административно-правовое регулирование обеспечения граждан социальным жильем [Текст]: автореф. дис., канд. юр. наук / О.В. Климова. - Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет, 2006. - 18с.
5. Муниципальная программа «Жилище» Егорьевского муниципального района на 2014-2019 годы» [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://egoradmin.ru/programs/1841.html>.
6. Постановление Правительства Московской области от 2 июля 2007г. № 471/22 « О признании утратившими силу некоторых постановлений Правительства Московской области в сфере регулирования строительства объектов недвижимости по инвестиционным контрактам» [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> .
7. Постановление Правительства Московской области от 28 августа 2001г. № 270/28 « О строительстве объектов недвижимости на территории Московской области по инвестиционным контрактам» [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> - утратил силу.
8. Решение Совета депутатов Егорьевского муниципального района Московской области от 29 октября 2014г. №189/19 «О проекте бюджета Егорьевского муниципального района на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс], - Режим доступа: http://egoradmin.ru/official_documents/1251.html.

9. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>.

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

EXPERT ANALYSIS OF THE RUSSIAN BREWERY MARKET

Valeriy Agafonov Ph. D., Nikolay Obolenskiy Doc. Sci. Tech.

Nizhny Novgorod state engineering-economic Institute, Nizhny Novgorod region, Russia

Abstract.

In the present article the Russian beer market development is considered. Significant aspect of the Russian market is its high dependence on the public mind, which is in general, had started rapid development of the market after *perestroika* when beer began displaced vodka. Currently, the beer is subject to public criticism as a source of beer alcoholism. Considering mentioned aspect it could be noticed that local brewing require increase in PR activity and creation of own social and cultural rhetoric. That means retargeting of the product – from classic beer consumption as just alcoholic beverage to preservation and straightening of the traditions of its social and cultural role in area's development, with an emphasis on local patriotism.

Keywords: beer market; foreign investors; players in the Russian beer market; examination; brand; regional market.

Beer market has had significant changes because of globalization process. Now, huge market share is divided between foreign producers. According to some experts, in 90-s there was decline, even collapse of beer industry in Russia, so in 2000-s such industry revivals. It has always been attractive for foreign investors. Glance on the major players of Russian beer market today allows experts to notice tendency of foreign and domestic companies merges via buying-out of domestic beer factories by international corporations. So that in the market the Russian brands represent Western companies.

Among major players of Russian beer market there are such transnational corporations, as Heiniken, Sun InBev, SubMiller and OAO 'Pivovarennaya kompania Baltika'. It should be noticed, that last one belongs to the Dutch group of companies Carlsberg. Entire mentioned companies has own production in Russia. Their market share by the experts' estimation is about 90%. In general, market is divided by those companies, but not homogenous - it depends upon region and existence of one or another global producer's factory on appropriate area. For instance, Baltika has leading positions in many regions. In Altay Kray, for example, Baltika and Sun InBev both have 50% market share, whereas local Barnaul beer factory has about 20% (Pic. -1)

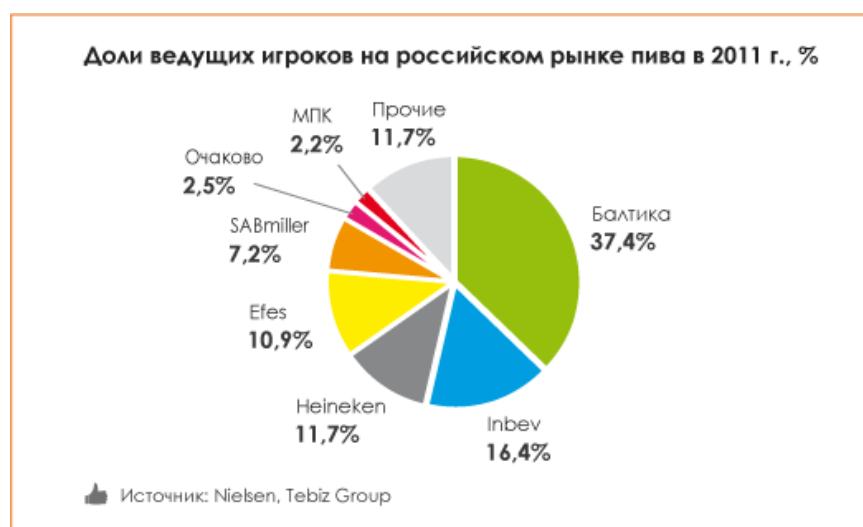


Рис.1. Leading players of Russian beer market in 2011

Source: Nilsen, Tebiz Group.

For the last three years Sun InBev company has consolidated its positions in Barnaul's regional market. At the same time Sun InBev had ceased production in city of Kursk, which could lead to loss of Kursk local market share. [7]

In Nizhniy Novgorod region significant market share is occupied by Heineken with such local brands, as 'Okskoe' and 'Rusich' (about 40%). Significantly smaller market share is left for the regional beer producers.

Mid-sized producers became demanded in regional markets. For instance, in Nizhniy Novgorod, according to experts' estimations more and more entrepreneurs are focused on local beer realization. In aspect of quality the first place belongs to 'Bucket Chuvashii' and Lyskovskiy brewery. Among other players were mentioned Kirovskiy and Dzerzhinskiy breweries.

Still, there are more pessimistic estimations of small and mid-sized brewery development, as though such companies couldn't successfully compete with large producers in aspect of sales promotion at the expense of bonuses, advertising campaigns, provision of exhibition equipment etc. Thus it could be notwithstanding the higher quality of small and mid-sized companies' products.

Significant aspect of beer production system is an ecology issue. According to Russian Statistics Agency, to produce 1 litter of beer, 7.5 litter of water should be consumed. For instance, Sun InBev in its strives is going to reduce water consumption down to 3.5 litter of water on 1 liter of finish product. In its Russian branch water consumption had been reduced on 17% for last 3 years. That allowed to save 3 billion litter of water. [6]

Should be noticed existence in the market of small private brewery companies, brewery-bars, beer-restaurants etc. Though those market share is relatively low.

In general, experts are unanimous in evaluation of Russian beer market constant development. Some notice massive construction of new beer factories, revival of old breweries functioning more than dozen years. Such companies promote not only bottled beer, but also beer on draught. Surely, there is no such dynamic growth as it was in mid 90-s – early 2000-s, but market is still attractive for investments,

The growth rates of beer production were not constant in course of last decade. In 2008-2009 growth rate was negative. As for now, production slump inherent those years is over and positive tendencies are outlined.

In 2010-2011 Russian beer market became stabilized. At the same time, dynamic of production rate had been changed significantly in course of a year.

A beer market sales analysis demonstrates growth tendencies. The fastest growing of beer market was so significant, that for the last few years sales plan has been increased 3-4 times. That was made notwithstanding the series of governmental measures, designed to hinder the development of beer market (prohibition of advertising, implementing excise duties). Price segment has been also changed. If earlier mass consumer was focused on inexpensive beer, now more expensive beverages are in requisition.

According to experts opinion, customer rather oriented toward local breweries. Though, there's doesn't matter who de facto owns the company.

Meanwhile, not all excepts are so optimistic in evaluation of the Russian brewery market current condition. Lots of Russian brewers anxiously look to the future.

Firstly, there's ongoing artificial creation of negative public opinion on brewery industry, which is blamed for people's alcoholisation. Meanwhile, producers don't deny that issue. Secondly, according to one of the experts, brewery industry is brought to disadvantage comparing to other alcohol producers, because of different authorities' actions aimed at beer consumption reduction. That in long-term prospective causes increase of stiff drinks consumption, what is eventually does not solve the issue of alcoholisation. Some experts deem it as lobbying of the distilleries' owners.

However, there is still prospective for Russian beer production market. That prospective experts see in development of small and mid-sized production. Brewery and drinking of beer in Russia is a tradition. Emphasis should be on exactly small breweries, which are able to produce beer with higher quality. Beer market is saturated, there are sufficient number of sorts but of low quality beer. At the same time the customer has not yet accustomed to expensive beverage. There is an opinion among experts, that large producers production is for drinking to quenching thirst, but production of small breweries – is gustatory product, made to accompany meal. Many have noticed that brewery industry development initiative should be given to small enterprises.

Thus, aside from large transnational and All-Russian companies there is presence of small and mid-sized beer producers in the market. Those market shares differ depending on region. Altogether, small breweries are interested not in expanding of production volume, but interested in increase of specific beer consumers. In this connection their market share is relatively low. Some experts consider local beer producers as the thing of the future, as they are actively developing. By reducing costs of delivery from producer to customer, freshness is preserved, so that increases the demand. All in all, according to some estimates, quality of local beer exceeds in quality All-Russian producers. Standing by traditional brewery technologies small and mid-sized breweries should win against large producers. Particularly in current situation, when it's public resonance is observed about beer quality deterioration, substitution of natural raw etc.

Notwithstanding the arrival of foreign players on Russian market, beer is still perceived as traditional Russian beverage, so foreign brands have not displaced Russian brands. Often foreign investors prefer the strategies of business integration using resources of local brands. Russian beer market keeps on developing, though it had been affected by world financial crisis, still has potential for recovery. Significant aspect of the Russian market is it's depending on public opinion, which had started rapid beer market development after 'perestroika', when beer began squeeze out vodka. In nowadays there is reverse process – beer runs the gauntlet by the society as a source of beer alcoholism. Considering this aspect, it should be noticed that brewery requires improvement in PR and creation of own social and cultural rhetoric. Another words, it requires retargeting – classic beer presenting as ordinary alcohol beverage should be shifted to retention and reinforcement of its social and cultural role in territory development. Accent should be made on local patriotism.

List of references

1. Chepik D.A., Troshin A.S., Kozerod Yu.M., Botasheva L.H., Petuhov V.D. Formirovanie elementov infrastruktury i innovatsionnoy sistemy APK na osnove mehanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. M: Izdatelstvo «Nauchnyy konsultant», 2014. -38 s
2. Ekonomika ryinka piva v Rossii. TEBIZ GROUP. Rezhim dostupa: <http://tebiz.ru/news-mi/news-marketbeer-1.php>
3. Ofitsialnyy sayt Rosstata. Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>
4. Ragulina Yu.V. Nekotorye osobennosti prinyatiya resheniy v usloviyah innovatsionnoy ekonomiki //Transportnoe delo Rossii. – 2008. – # 6. – S. 10-15.
5. Sandu I.S., Ryizhenkova N.E. Teoreticheskie i metodologicheskie aspekty formirovaniya innovatsionnykh sistem / Prikladnyye ekonomicheskiye issledovaniya. – 2014. - #1. – S. 44-49.
6. Troshin A. S. Kriterii razvitiya i ustoychivosti investitsionnykh protsessov / A. S. Troshin // APK: Ekonomika, upravlenie. – 2011. – # 1. – S. 60–63.
7. Tupchienko V.A. Gosudarstvennaya ekonomicheskaya politika: uchebnoe posobie. M.: Yuniti-Dana, 2010. – 663 s.

Список литературы

1. Официальный сайт Росстата. Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Рагулина Ю.В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики //Транспортное дело России. – 2008. – № 6. – С. 10-15.
3. Санду И.С., Рыженкова Н.Е. Теоретические и методологические аспекты формирования инновационных систем / Прикладные экономические исследования. – 2014. - №1. – С. 44-49.
4. Трошин А. С. Критерии развития и устойчивости инвестиционных процессов / А. С. Трошин // АПК: Экономика, управление. – 2011. – № 1. – С. 60–63.

5. Тупчиенко В.А. Государственная экономическая политика: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2010. – 663 с.
6. Чепик Д.А., Трошин А.С., Козерод Ю.М., Боташева Л.Х., Петухов В.Д. Формирование элементов инфраструктуры инновационной системы АПК на основе механизма государственно-частного партнерства. М: Издательство «Научный консультант», 2014. -38 с.
7. Экономика рынка пива в России. TEBIZGROUP. Режим доступа: <http://tebiz.ru/news-mi/news-marketbeer-1.php>

ИССЛЕДОВАНИЕ ГОСПРОГРАММЫ «УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ»

Гонтарь К.А.

Научный руководитель: Ряховская А.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Государственная программа «Управление федеральным имуществом»²³ (далее - Государственная программа) подготовлена в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, федеральными законами, решениями Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

Государственная программа определяет основные цели и задачи в сфере управления федеральным имуществом и приватизации, а также направления повышения эффективности распоряжения и реализации иного имущества, управления государственным материальным резервом, систему мероприятий по их достижению с указанием сроков реализации, ресурсного обеспечения, планируемых показателей и ожидаемых результатов ее реализации.

Главной целью Государственной программой является создание условий для эффективного управления федеральным имуществом, необходимым для выполнения государственных функций органами власти Российской Федерации, и отчуждение федерального имущества, востребованного в коммерческом обороте.

В план реализации рассматриваемой программы включены конкретные мероприятия с указанием сроков их выполнения и ожидаемых результатов.

В целях достижения ожидаемых результатов выполнения соответствующего мероприятия плана реализации госпрограммы контрольные события отражают:

- меры правового регулирования, направленные на реализацию мероприятий государственной программы;
- информацию о расходах бюджетных ассигнований в пределах утвержденных лимитов бюджетных обязательств;
- сроки выполнения мероприятий государственной программы;
- ответственных исполнителей (структурные подразделения Минэкономразвития России и Росимущества);

На базе Концепции по управлению федеральным имуществом на период до 2018 года разработана Государственная, рассчитанная на период с 2013 года по 2018 год и реализуемая в два этапа, а также подпрограмма "Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации"²⁴. К 2015 году вследствие осуществления планируемой деятельности в рамках данной Подпрограммы предполагается достижение следующих результатов: формирование персонифицированных целей по каждому объекту федерального имущества; создание методологии определения целей и «дорожных карт»; формирование реестра имущества в федеральной собственности; создание «дорожных карт», способствующих корректной приватизации объектов федеральной собственности.

Повышение эффективности управления федеральным имуществом будет способствовать повышению конкурентных преимуществ РФ, увеличению инвестиционной привлекательности, усилению инновационных тенденций развития экономики РФ, что является неотъемлемой составляющей поступательного социально-экономического развития государства.

²³ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 327 об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление федеральным имуществом"

²⁴ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 327 об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление федеральным имуществом" подпрограммы 1 "Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации"

В соответствии с Государственной программой планируется оптимизировать комплекс федерального имущества, необходимый для обеспечения выполнения государственных функций, на основе проведенной в этих целях инвентаризации, создать эффективную систему управления рассматриваемым имуществом, включающую механизм оценки эффективности указанного процесса. Новацией проводимой политики является определение целей управления для каждого объекта имущества, порядок ввода объектов имущества в систему государственного управления, исключение (отчуждение) неэффективного либо не используемого для государственных целей имущества. Реализация поставленных задач обеспечивается посредством действенной системы управления с использованием дорожных карт, подходом к оценке объектов федерального имущества как к бизнес-единицам.

Программа выделяет следующие принципы определения целей управления:

- институциональный (соблюдение стратегических интересов);
- отраслевой (введение отраслевого регулирования в механизм управления имуществом);
- региональный (единство политики управления на всех уровнях власти).

Согласно Программе реализация поставленных целей приведет к оптимизации состава и структуры федерального имущества на микро- и макроуровне, повышению эффективности управления его объектами, инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием, информационной прозрачности, ограничению расширения ГСЭ. Среди ключевых показателей эффективности заявлено достижение бюджетных показателей по поступлению средств от использования и продажи федерального имущества.

Однако целью государства является не только получение доходов от управления государственным (федеральным) имуществом, но и выполнение ключевых для общества функций, повышение качества оказываемых государственных и муниципальных услуг. При этом проблема формирования системы показателей и факторов, определяющих качество и эффективность управления государственным имуществом, остается актуальной и должна учитывать специфику объектов имущества, используемых на разных уровнях власти и в различных отраслях (сегментах) экономики.

Для реализации указанных целей действующим законодательством²⁵ предусмотрена необходимость решения следующих задач:

- проведение инвентаризации объектов государственного имущества, разработка и реализация принципов их учета, оформление прав на них;
- использование всех современных методов, административных и финансовых инструментов для повышения эффективности управления госимуществом;
- осуществление нормативно-правовой регламентации управленческих процессов;
- проведение классификации объектов ГСЭ по различным признакам, которые определяют специфику управления;
- оптимизация количества объектов управления и осуществление перехода к управлению государственным имуществом по объектам (бизнес-единицам);
- определение целей государственного управления для каждого объекта (или группы объектов) управления;
- обеспечение права государства как участника (акционера) коммерческих и некоммерческих организаций, относящихся к ГСЭ;
- обеспечение контроля за сохранностью и эффективным использованием государственного имущества, за деятельностью лиц, осуществляющих управление государственным имуществом;
- обеспечение поступления дополнительных доходов в федеральный и другие бюджеты за счет повышения эффективного использования государственного имущества.²⁶

Следует отметить, что для выполнения поставленных задач сформировано соответствующее правовое поле, способствующее повышению эффективности управления государственным имуществом, в основу которого легли: Федеральный закон «Об акционерных обществах»²⁷ и Федеральный закон «О приватизации

²⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 N 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» и Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 327 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление федеральным имуществом"»

²⁶ Минэкономразвития России намерено изменить систему управления государственным имуществом. Официальный сайт Минэкономразвития. [Электронный ресурс].

²⁷ Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014)

государственного и муниципального имущества²⁸; порядок управления государственным имуществом и определение полномочий управляющих (постановления Правительства РФ № 738²⁹ и № 739³⁰).

В 2010 г. усиление контроля за управлением государственным имуществом осуществлено посредством совершенствования информационного обеспечения и отчетности акционерных обществ (постановление Правительства РФ от 31.12.2010 г. № 1214, в соответствии с которым Минэкономразвития РФ подготовило соответствующую форму отчета и закрепило ее Приказом от 12.04.2011 г. № 164).

Исследуя вопросы приватизации, отметим, что процесс приватизации государственных и муниципальных предприятий в России также четко регламентирован Указом Президента РФ «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» № 66 от 29.01.1992 г. и первоначально предусматривал следующие способы приватизации: акционирование, аренда с правом выкупа, аукцион, коммерческий конкурс. Основным инструментом приватизации на первом этапе были приватизационные чеки, которые способствовали привлечению в российскую экономику иностранных инвестиций и ее вхождению в систему мировых экономических связей.

На следующем этапе приватизации (денежном) была поставлена задача передачи прав собственности на приватизируемое государственное имущество собственникам. На данном этапе значительная часть государственного имущества была выведена из-под директивного управления государством и вовлечена в рыночный оборот, были сформированы основы рынка недвижимости и рынка земли.

Следует отметить, что с 1998 г. в РФ произошло замедление темпов приватизации, что свидетельствует о завершении процесса массовой приватизации, внедряется новая модель приватизации с целью повышения эффективности функционирования российских предприятий (организаций) и народнохозяйственного комплекса в целом. При этом предполагалось активное привлечение инвестиций в реальный сектор экономики и создания «первичного» слоя эффективных собственников, однако, как показывает российская практика, в большинстве случаев этого не произошло. Также было восстановлено функционирование фондового рынка, проведена оптимизация в структуре ГСЭ. Далее к приватизации организаций стали подходить дифференцировано в зависимости от предназначения имущества, его ликвидности, финансовой устойчивости государственных предприятий и инвестиционной привлекательности.

Для решения комплекса задач создано Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом (ФАУФИ), приоритетной задачей которого явилось включение приватизации в единый процесс управления государственным имуществом, в т. ч. приватизация объектов незавершенного строительства, создание ряда вертикально-интегрированных структур - холдингов, приватизация неиспользуемого имущества федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП).³¹

Список литературы

1. Минэкономразвития России намерено изменить систему управления государственным имуществом. Официальный сайт Минэкономразвития. [Электронный ресурс].
2. Авеков, В. Управление государственным имуществом / В. Авеков // Экономист. - 2006. - № 10. - С. 38-46.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 327 об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление федеральным имуществом"
4. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014)
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 N 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации»
6. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2004 г. N 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия»
7. Постановление Правительства РФ от 03.12.2004 N 738 (ред. от 01.11.2012, с изм. от 05.11.2013) «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании

²⁸ Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О приватизации государственного и муниципального имущества»

²⁹ Постановление Правительства РФ от 03.12.2004 N 738 (ред. от 01.11.2012, с изм. от 05.11.2013) «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («Золотой акции»)»

³⁰ Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2004 г. N 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия»

³¹ Авеков, В. Управление государственным имуществом / В. Авеков // Экономист. - 2006. - № 10. - С. 38-46.

специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («Золотой акции»))»

8. Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О приватизации государственного и муниципального имущества»

ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Рузавина Ю.А.

Сибирский Федеральный Университет, Торгово-экономический институт, г.Красноярск

В рыночных условиях услуги составляют большую часть экономики любой страны. К услугам относятся все виды деятельности, при которой не создается материальных ценностей, а главным критерием служит неосязаемый, невидимый характер производимого в определенной сфере продукта.

В нынешних кризисных условиях предприятия сферы услуг вынуждены удовлетворять возрастающие требования потребителей, которые и создают базу для усиления конкурентной борьбы, изменения позиций для обеспечения конкурентоспособности, углубления и разделения платежеспособного спроса между конкурентами, внедрения инновационных разработок и ноу-хау, изменения границ отрасли или сферы и видов деятельности.

Конкуренция вызывает условия, при которых предприятия сферы услуг мгновенно и продуктивно приводят свою деятельность в соответствие с новыми условиями на основе управленческих, технологических, социальных, инновационных требований. Все это также свидетельствует о необходимости обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг.

Е.В. Келарева указывает, что «в связи с все новыми проблемами, многие вопросы конкурентоспособности остаются открытыми и недостаточно изученными. Многие экономисты рассматривают проблему обеспечения конкурентоспособности предприятия с точки зрения маркетингового подхода, считая, что она определяется лишь конкурентоспособностью товара (услуги). Но конкурентоспособность представляет собой четко привязанную к месту и времени характеристику состояния товара (услуги), отражающую ее преимущества по сравнению с другими аналогичными объектами» [1].

Кроме того, конкуренция является фундаментальным свойством рыночной экономики и основой динамичного и сбалансированного развития экономики любой страны. При этом следует помнить, что по мере развития социума понятия конкуренции и конкурентоспособности менялись.

Смысл современных определений конкуренции сводится к тому, что она понимается как соперничество предприятий за особые предпочтения потребителей. Понятно, что основной целью является получение наибольшей доходности (прибыли, рыночной доли, продаж, роста и т. д.).

Отсюда, в самом общем смысле конкурентоспособность – это опережение других при использовании своих преимуществ в достижении поставленных целей. С другой стороны, применительно к предприятию конкурентоспособность – это возможность эффективно действовать и добиваться прибыли в условиях высокой конкуренции.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это, прежде всего, результат его финансово-хозяйственной деятельности, в котором отражены все усилия его служб и подразделений, а также способность быстро и грамотно реагировать на изменение конъюнктуры рынка.

Кроме того, конкурентоспособностью предприятия сферы услуг является способность выпускать конкурентоспособный товар (услугу), имеющий больше преимуществ, чем предприятия той же отрасли или предлагающих подобные товары (услуги).

Р.А. Фатхутдинов указывает, что «конкурентоспособность предприятия сферы услуг – это совокупность относительных характеристик предприятия, определяющих его реальную и потенциальную способность вести конкурентную борьбу на основе использования стратегии обеспечения конкурентоспособности для достижения поставленных целей, проявляющихся в повышении эффективности деятельности и росте стоимости предприятия» [3].

Конкурентоспособность услуг представляет собой важный показатель деятельности предприятия, так как предоставление конкурентоспособных услуг обеспечивает наличие денежного потока.

Итак, ученые обобщают понятие конкурентоспособности в качестве суммы всех свойств предприятия и товара (услуги). Однако, нельзя забывать, что потребителей все чаще интересует не только соотношение

«цена/качество», что достигается только при полной оценке всех факторов конкурентоспособности, но и статус предлагаемой продукции (услуг) и т.п.

В связи с изложенным, О.Н. Мельников и В.Н. Шувалов предлагают к основным принципам концепции обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг относить следующее:

- задачи обеспечения конкурентоспособности предприятия включают обеспечение конкурентоспособности услуг и предприятия в целом;
- выделение разных критериев конкурентоспособности предприятия в зависимости от горизонта планирования и управления на предприятии;
- считать основным показателем конкурентоспособности предприятия на оперативном уровне интегральный показатель конкурентоспособности услуг;
- на тактическом уровне конкурентоспособность предприятия сферы услуг обеспечивать общим финансово-хозяйственным состоянием и комплексными показателями его состояния;
- на стратегическом уровне конкурентоспособность предприятия характеризовать инвестиционной привлекательностью, критерием которой является рост стоимости бизнеса [2].

Обеспечить выполнение указанных принципов можно при использовании всей совокупности мер и средств общества и предприятия. Сюда можно включить создание условий, способствующих нормальному протеканию экономических процессов, предотвращение сбоев и нарушений законов, нормативных установок и контрактов, помощь в стабильном функционировании отраслей со стороны государства, а также полной реализацией намеченных планов, программ и проектов, совокупностью вспомогательных средств, используемых в автоматизированных системах управления и в информационных системах со стороны предприятия.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия сферы услуг возможно при внедрении целой совокупности направлений, основной целью которых является повышение конкурентоспособности, а задачами – способствующее формированию оптимального функционирования и развития, достижение баланса интересов потребителей и предприятия, следствием чего как раз и являются лучшие возможности предоставления услуги.

Понятно, что основной процесс обеспечения конкурентоспособности в сфере услуг связан с управлением качеством товаров (услуг) на уровне хозяйствующих субъектов сферы услуг, с экономической и конкурентной политикой на федеральном и региональном уровнях. Вместе с тем, нельзя не учитывать, что современные предприятия сферы услуг, являются сложными организациями и успехом их деятельности являются усилия всех работников, направленных на достижение общей цели.

В связи с изложенным, существенное влияние на общую эффективность работы оказывает структура взаимодействий, а учесть данную структуру можно лишь подходу к проблемам организации с позиций целостного системного подхода. В настоящее время обеспечение конкурентоспособности предприятия, его способности стойко держаться на рынке товаров и услуг, главным образом, зависит от деловой восприимчивости его сотрудников к малейшим изменениям предпочтений потребителей и их способности своевременно удовлетворять эти потребности.

При этом следует понимать, что в кризисных условиях «вектор обеспечения конкурентоспособности все более смещается в сторону использования интеллектуальных ресурсов предприятия, способных решать не только вопросы повышения качества или снижения издержек и цен» [2].

Все более важными становятся неценовые факторы борьбы за рынки сбыта, такие, как деловая репутация, дизайн, брэнд, имидж и т. д.

Действительно, именно на тех на предприятиях сферы услуг, которые будут отличаться высоким динамизмом, предложением качественных и недорогих товаров (услуг) возможно обеспечение их конкурентоспособности.

В свою очередь, от обладания длительным и устойчивым конкурентным преимуществом зависит и стратегический успех предприятия в отрасли. При этом длительность заключается в том, что конкурентное преимущество сохраняет и обеспечивает защиту самого предприятия от возможного воспроизведения предлагаемых им товаров (услуг) его конкурентами. Устойчивость зависит от трех факторов: источника, количества и наличия возможности находить новые источники конкурентного преимущества. Оценка уровня использования потенциала предприятия сферы услуг является важнейшим фактором в процессе обеспечения конкурентоспособности.

Таким образом, в условиях современной кризисной экономики наиболее важным критерием эффективности деятельности предприятия сферы услуг и оценки системы управления им является конкурентоспособность. Степень реализации конкурентного потенциала определяет совокупность конкурентных преимуществ предприятия.

Список литературы

1. Келарева, Е.В. Влияние конкурентоспособности на повышение эффективности деятельности предприятий сферы услуг: дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.05./Е. В.Келарева. – Экономика и упр. нар.хоз-вом: экономика, организ. и управл. предприятиями, отраслями, комплексами (сфера услуг): Тольят. гос. ун-т сервиса; науч. рук.:Васильчук О.И., – Тольятти, 2006 . – 177 с.
2. Мельников, О.Н. Современные задачи повышения конкурентоспособности инновационных товаров и услуг / О.Н. Мельников, В.Н.Шувалов // Российское предпринимательство. – 2004. – № 1. – С. 56-67.
3. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: практикум / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Маркет ДС, 2008. – 208 с.

ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Спатарь А.В.

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, г.Якутск

Стратегический менеджмент, в какой то мере, своим появлением обязан военной науке. Еще с Древности военно-начальники такие как Александр Македонский, Ганнибал понимали, что бой между двумя армиями будет успешным, если в стратегическом плане одна из сторон получит над противником преимущество. И не всегда преимуществом являлся тот факт у кого численность армии больше, ибо факторов влияющих на ведение боя множество и хороший военно-начальник должен был использовать в своем арсенале весь спектр факторов: мораль армии, возможности своего войска, ландшафт местности, типы войск и многое другое.

Многие деятели в области менеджмента, особенно из Германии, пытались в полной мере переносить принципы работы в армии в организацию, это верно, но лишь отчасти. Но стратегическое видение военно-начальника в современном мире является главным двигателем успеха не только в бизнесе, но и в других сферах жизнедеятельности людей.

При анализе успеха людей в различных областях мы начинаем понимать, что их успех не был случайным. К своей карьере в спорте, в музыке в организации эти люди относились очень серьезно, постоянно, ставя перед собой цели, они пытались достичь их. И в этом им помогала правильно подобранная стратегия, которая являлась их кораблем, на котором бороздя океаны трудностей и зоны турбулентностей они все таки достигали заветной суши, заветного острова – их цели.

В современном мире без стратегии никуда, стратегию имеют многие, даже если человек не слышал о такой науке как стратегический менеджмент все равно стратегия присутствует в его жизни. Можно выбрать стратегию игры, организации, отношений да и самой жизни. Универсальность данного понятия просто поражает воображение. Даже у хищных животных существует стратегия в охоте и можно только поражаться, тому как расчетливо животное выбирает заведомо слабого противника, выжидая определенного момента оно побеждает в борьбе за выживание.

Стратегия — это общий план по использованию ресурсов для установления благоприятного положения.

Тактика — это схема определенного действия. Если тактика занимается маневрами, необходимыми для того, чтобы выиграть сражение, то стратегия — вопросами победы в войне.

А. Стратегические действия:

- Определение целей и задач организации;
- Выбор рынков сбыта;
- Выбор системы налогообложения;

Б. Тактические действия:

- Назначение руководителя проекта;
- Определение заданий отделам и сотрудникам организации;
- Выбор поставщиков сырья, продукции, товаров;

Стратегический выбор вращается вокруг двух фундаментальных вопросов:

1. Где конкурировать?

Данный вопрос решается на уровне менеджеров высшего звена. Именно они вырабатывают стратегии в области выбора отраслей, выбора рынков сбыта, территорий на которых организация будет работать. Решая данный вопрос руководители обрисовывают очертание своей будущей компании будет ли она региональной,

национальной или глобальной решается именно на этом уровне. Так же в этом вопросе решаются моменты по выбору партнеров и способов входа на рынки по средствам разного рода слияний, поглощений или интеграции.

2. Как конкурировать?

Предприятие на основе имеющихся у него ресурсов и возможностей выбирает те факторы внутренней среды, которые позволят получить на определенном рынке конкурентные преимущества. Опираясь на сильные стороны организации, руководители выстраивают поведение компании на рынке. Главное в выборе стратегии конкуренции – это обеспеченность данной стратегии необходимыми ресурсами, которые должны быть у компании.

В стратегическом управлении руководители занимаются постановкой цели. Любая стратегия как раз направлена на достижения намеченных перед предприятием целей. По средствам реализации стратегии организация пытается воплотить в жизнь то стратегическое видение будущего компании, которое намечалось в самом начале.

Важным в реализации стратегии является насаждение в организации определенных ценностей, которых бы придерживались сотрудники. Сотрудники не только должны осознавать те цели, к которым стремится предприятие и которые выражаются с точки зрения финансово-экономических показателей, но и проводить в жизнь определенную ценностную политику фирмы с точки зрения повышения социально-общественного блага, а так же самореализации и самовыражения самих сотрудников.

Исходя из современной концепции «устойчивого развития» эффективной работой предприятия считается не просто достижение определенного финансового результата, но и достижения неких общественно-значимых устремлений, таких как сохранение здоровья, улучшения экологии и многих других. В современном мире будут успешны те организации, которые смогут не просто поставить перед собой цели и достичь их, что с точки зрения управления является эффективным и может быть даже результативным, если показатели высоки с точки зрения финансово-экономического анализа, но и смогут по средствам краткосрочной потери экономической эффективности улучшить жизнь общества в целом.

Современный стратегический менеджмент предлагает следующую формулу, в которой прослеживается взаимосвязь целей, ценностей и эффективности:

(достижение организацией Целей + следование общественно значимым Ценностям) = (управленческая, экономическая, общественная Эффективности + возможность долгосрочного устойчивого развития).

Важнейшим элементом стратегического менеджмента является стратегический анализ. Роль стратегического анализа в развитии организации очень и очень велика. В современном мире все течет и меняется очень и очень быстро. Если раньше жизнь менялась десятилетиями, то сегодня все может перевернуться с ног на голову за 2-3 года. В такой сильно турбулентной среде фирмам просто необходимо зондировать ту среду (внешние факторы), в которой они находятся и ту почву (внутренние факторы), на которой они выстраивают свою деятельность.

Как уже было отмечено ранее основными направлениями стратегического анализа являются внутренние и внешние факторы влияющие на деятельность организации. Для анализа первых обычно применяется PEST-анализ, а для анализа вторых применяется в начале большой спектр аналитических инструментариев из смежных дисциплин в области экономики и управления таких, как маркетинг, финансовый менеджмент, управление персоналом, логистика и другие и все это вершится применением SWOT-анализа, который объединяет в своей аналитической таблице, как анализ внешней среды, так и анализ внутренне.

Исходя из анализа внутренней среды, управленцы организации четко понимают, что является сильной стороной организации, а в чем ее слабости. На основе анализа внутренних факторов менеджеры, могут понять что может быть конкурентным преимуществом предприятия на рынке относительно их конкурентов, на что именно стоит обратить внимание, исходя из имеющихся у предприятия ресурсов и внутренней ситуации для того, что бы работа была стабильной и приносила хороший финансовый результат. На основе анализа внутренних факторов, можно оценить КФУ организации и сравнить с конкурентами, что так же поможет определить место фирмы на рынке.

Анализ же внешних факторов помогает менеджерам вовремя определять зоны турбулентности, для своевременной корректировки своей стратегии, как с точки зрения положительного, так и отрицательного эффектов.

Роберт Грант считает, что применяемый уже ни одно десятилетие SWOT-анализ является устаревшим и не отвечающим современной ситуации. В SWOT-анализе предлагается разделять Внешние факторы на возможности и угрозы, а внутренние факторы на сильные и слабые стороны. Роберт Грант говорит о том, что данная классификация является порой не возможной так, как порой сложно отличить сильные стороны от возможностей,

а слабости от угроз, а так же определенные характеристики одновременно могут являться и сильными и слабыми сторонами, а так же возможностями или угрозами.

Логика SWOT – анализа достаточно проста и говорит нам, что на основе построение матричной таблицы, организация пытается соединить возможности предоставляемые организации с сильными сторонами для получения конкурентных преимуществ, а так же нейтрализовать свои угрозы сильными сторонами или попытаться нивелировать слабые стороны возможностями.

Роберт Грант задается вопросам, что лучше применять подход с разделением факторов на 4 части (возможности, угрозы, сильные и слабые стороны) или проще использовать простое разделение на 2 части (внешние и внутренние). Он приходит к выводу, что произвольное деление факторов на 4 части, менее эффективно и порой бывает даже бесполезно, чем проведение реальной аналитической работы по изучении внешних сторон и внутренних, для лучшего понимания того, что следует использовать организации.

Список литературы

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер. 2008. 560 с.: ил.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ КАК СЕКРЕТ УСПЕХА

Ануров А.А., Мачкарina П.М.

Хабаровская Государственная Академия Экономики и Права, г.Хабаровск

В настоящее время конкуренция на большинстве рынков растет, и менеджеры сталкиваются с различными серьезными задачами, которые они должны решить. Большинство этих задач направлены на достижение конкурентного преимущества на рынке путём организации эффективной работы предприятия. Успешная работа любого предприятия зависит от многих факторов, одним из которых является распределение полномочий менеджером среди сотрудников организации.

Для достижения успеха в работе любой компании менеджер должен не просто распределить полномочия между сотрудниками, но и грамотно их организационно оформить. Под полномочиями принято понимать право лица (сотрудника) принимать решения по использованию каким либо образом различных ресурсов организации. Одновременно с этим не стоит забывать об обратной стороне полномочий - ответственности. Зачастую под ответственностью понимается принятие обязательств за выполнение задач. Сотрудники компании при выполнении работы должны нести ответственность за её результат. Как правило, результат деятельности работника так же непосредственно связан с заработной платой.

В менеджменте под делегированием понимается - передача полномочий и ответственности одному или нескольким подчинённым. Таким образом, делегирование является средством, которое позволяет распределить ряд задач среди работников для достижения целей организации. Зачастую возникают ситуации, при которых руководитель не делегирует свои полномочия (это может быть связано с различными факторами, к примеру с боязнью дать полномочия способному подчинённому, который сможет занять его должность) как следствие менеджер должен решить большое количество задач и принять ещё большее количество управленческих решений. С увеличением размеров компании количество задач увеличивается, когда количество времени на их решение остаётся прежним, что только увеличивает актуальность делегирования. Нехватка времени и способностей для решения всех вопросов самостоятельно приводит к снижению конкурентоспособности организации.

Менеджер может делегировать свои полномочия только в тех условиях, когда подчинённый готов и согласен принять на себя новые полномочия. Когда сотрудник принимает полномочия для решения какой-либо

задачи, он автоматически принимает на себя ответственность за решение этой задачи перед менеджером. Ответственность за конечный результат несёт менеджер, и она не делегируется.

Для успешного делегирования необходимо соблюдать следующие принципы: соответствия прав обязанностям, ограничения нормы управления, закреплённой ответственности, единоначалия, передачи ответственности за работу, отчетности по отклонениям.

Принцип соответствия прав обязанностям предполагает, что объём полномочий, который получает работник, должен соответствовать обязанностям. Делегирование предполагает, что объём полученных полномочий будет соответствовать задаче и будет гарантировать возможность использования необходимой величины ресурсов.

Принцип ограничения нормы управления определяет количество сотрудников (работников) которыми менеджер непосредственно управляет. Научно доказано, что лучшей нормой является от 7 до 10 подчинённых, при этом следует учитывать, что на более высоких уровнях количество подчинённых изменяется от 4 до 8, а на более низких уровнях может достигать 15, а в отдельных случаях и более человек непосредственно подчинённых одному менеджеру.

Принцип закреплённой ответственности в рамках делегирования означает, что освободить от ответственности менеджера может только его руководитель. При этом стоит помнить, что при делегировании ответственность за выполнение какой либо задачи подчинёнными будет перед менеджером, при этом ответственность менеджера за полученный результат не как не уменьшится.

Принцип единоначалия состоит в том, что работник должен непосредственно подчиняться, принимать полномочия, нести ответственность перед одним непосредственным менеджером. Ситуация, когда два различных менеджера руководят одним подчинённым, не продуктивна, а в иных случаях и опасна, может ввести к возникновению конфликта между менеджерами.

Принцип передачи ответственности за работу на более низкий уровень способствует и обеспечивает её более эффективное выполнения.

И последний, но не менее важный - это принцип отчётности по отклонениям. Данный принцип обязывает сообщать менеджеру обо всех изменениях в достижении целей. Данный принцип очень важен, на основании такой обратной связи руководитель (менеджер) может формировать эффективные управленческие решения, которые смогут вовремя предотвратить негативные тенденции при реализации какой либо конкретной задачи.

Однако даже при соблюдении этих принципов, можно совершить ошибку, ведь важно знать, что можно делегировать, а что нет.

Можно делегировать:

1. Рутинную работу. Обычно данная работа проста и её легко организовать.
2. Специализированную деятельность. Работу специалистов лучше выполнять им самим, ведь они справляются быстрее и лучше. Да и дешевле, с учётом стоимости времени руководителя.
3. Подготовительную работу (проекты и т.п.). В интернете как руководителю, так и подчинённому высветится одинаковый ответ на запрос, а составить презентацию не составит труда, а вот разобраться в том, что получилось, и куда это можно применить - здесь-то и потребуются терпение, управленческий талант и стратегическое мышление, к тому же решение принимает руководитель.
4. Важные средне- и долгосрочные задачи из сферы вашей деятельности, которые могут мотивировать сотрудника и способствовать росту его профессионального уровня.

Нельзя делегировать:

1. Такие функции руководителя, как установление целей, принятие решений по выработке политики предприятия, контроль результатов и т.п.
2. Руководство сотрудниками, их мотивация.
3. Задачи особой важности.
4. Задачи высокой степени риска.
5. Нестандартные, исключительные дела.
6. Срочные дела, не терпящие отлагательств.
7. Задачи строго доверительного характера.

Все эти задачи имеют важное значение, высока ответственность, а главное, все они являются обязанностями руководителя, поэтому их делегировать никак нельзя.

Руководитель при помощи делегирования поручает своим подчинённым множество задач, однако ответственность остается на нем. Несомненно, грамотное делегирование полномочий позволяет руководителю избавить себя от некоторой работы, сосредотачивая свое внимание на основных задачах бизнеса. Такой подход не

только разгружает руководителя, но и дает возможность развиваться творческому мышлению сотрудников организации, выработки ими самостоятельных решений и действий, росту их инициативы и предприимчивости.

Список литературы

1. Вересов Н.Н. Делегирование в системе управленческих действий. - М.: Издательство "Армада", 2006. - 304 с.
2. Ганич Я.В. Менеджмент. Практикум по менеджменту для студентов экономических специальностей. - Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2003. - 74 с.
3. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления. Учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. - 416 с.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ АДАПТАЦИИ НОВОГО СОТРУДНИКА В ОРГАНИЗАЦИИ

Гаевская А.Э.

Университет ИТМО, г.Санкт-Петербург

В настоящее время адаптивность организаций к быстроменяющимся условиям внешней и внутренней среды является характерной особенностью в управлении бизнесом, от которой зависит выживание, сохранение и развитие в жёсткой конкурентной среде. Одним из путей, связанных с адаптацией организации к меняющимся условиям внешнего окружения и внутренней среды, в условиях современного экономического развития является внедрение инновационных процессов.

Развитие современного общества напрямую связано с современными инновационными процессами, происходящими в различных сферах экономической деятельности. На основе работ современных экономистов, таких как В.Г. Медынский, Рой Росвелл и других, можно сделать вывод, что инновационный процесс представляет собой процесс использования новшества, связанный с его воспроизводством и реализацией в материальной сфере общества [7, 8].

Организации, реализующие инновационные процессы, сталкиваются с рядом проблем. В рамках исследования данной темы ведущий экономист Е.В. Маслов писал о наиболее важной из них: «Внедрение нового механизма, введение различных организационных и производственных инноваций сопровождается значительным высвобождением и перераспределением рабочей силы, увеличением числа работников, вынужденных либо осваивать новые аспекты деятельности, либо менять свое рабочее место и коллектив» [6]. Именно это и требует своевременной адаптации организации к новым условиям.

Необходимо отметить, что основой в данной ситуации являются кадры организации. Кадры выступают тем основным потенциалом инновационных процессов, который может видоизменяться под воздействием факторов экономического развития общества, адаптироваться к новым экономическим условиям и обеспечивать поступательное развитие организации.

В связи с этим, необходимо отметить, что инновационные процессы активно влияют на деятельность организации, в том числе, и на структуру кадрового состава. Поэтому, в результате происходят соответствующие изменения, как в структуре самого кадрового состава, так и в структуре организации. Создаются специальные подразделения и группы, которые решают конкретные инновационные задачи. И вот решение этих инновационных задач требует, с одной стороны, переориентации тех или иных работников, а с другой – разрешение вопросов, связанных с развитием определенных категорий работников, в итоге формированием соответствующих творческих коллективов.

При формировании соответствующих коллективов требуется грамотный подход при формировании этих групп и обязательное проведение адаптационного процесса его сотрудников для наиболее эффективной работы организации в рамках решения данной конкретной задачи. Требуется включение каждого работника в инновационную деятельность организации.

Причем коллективы могут формироваться как из числа работающих в организации, так и с привлечением соответствующих специалистов извне с учетом, как уже работающих где-либо ранее, так и впервые

приступающих к практической работе выпускников высших учебных заведений (то есть специалистов, как с вторичной, так и первичной адаптацией).

В общем виде процесс адаптации персонала – это процесс приспособления работников к изменениям условий внешней и внутренней среды в организации, которые постоянно видоизменяются в динамично развивающемся обществе [1].

Одним из представителей классического подхода процесса адаптации является экономист А.Я. Кибанов. В своей работе «Управление персоналом организации» автор обозначил, что в традиционных организациях роль адаптации не столь велика, и важным аспектом является отсутствие внимания менеджмента к проблеме адаптации персонала в организации с инновационными процессами, так как это приводит к последствиям, ограничивающим конкурентные возможности компании [5].

На сегодняшний день роль адаптации персонала в организациях особенно актуальна. Практическая актуальность данного направления деятельности по управлению персоналом состоит в том, что организации с инновационными процессами заинтересованы в управлении процессом адаптации. Чем процесс адаптации более эффективен, тем выше потенциальная отдача работника организации для решения конкретных задач коллектива в целом.

В современной отечественной и зарубежной литературе существует множество подходов для повышения эффективности процесса адаптации. Исследователи рассматривают различные виды адаптации: профессиональную, социально-психологическую, психофизиологическую, – каждый из которых определенным образом в большей или меньшей степени влияет на процесс адаптации в целом.

Кандидат психологических наук С.А. Дружлов в своих работах изучил преимущественно профессиональную адаптацию и выявил ее особенности. В одной из работ автор писал, что оптимальное взаимоотношение между человеком и профессиональной средой, достигаемое в процессе профессиональной адаптации, не представляет собой статического, раз и навсегда установившегося состояния. Изменение профессиональной среды, связанное, например, с внедрением современной технологии, с приходом нового руководителя, с приобретением иной профессии или должности, с переходом в другой цех или на другое предприятие, а также изменение потребностей, возможностей и целей самого человека, приводят к необходимости активизации процесса адаптации [2].

При осуществлении инновационной деятельности в организации формируется что-либо новое на базе уже существующего, поэтому все специалисты, как новые, так и существующие сотрудники организации находятся в одинаковой ситуации с точки зрения профессиональной адаптации. Ведь для решения новых задач как новичок, пришедший в организацию, так и те постоянные сотрудники, которые призваны для решения этих задач – все находятся в равных условиях, и процесс адаптации будет необходимым элементом для всего коллектива, независимо от опыта трудовой деятельности каждого. И в данных условиях определяющую роль играют компетенции каждого.

Если рассматривать молодого специалиста, только что получившего высшее образование, в качестве нового сотрудника, то стоит уделять не так много времени на процесс его профессиональной адаптации. Ведь ВУЗы выпускают высококвалифицированных специалистов, оснащенных знаниями и со способностью адаптироваться к трудовой обстановке в условиях инновационной деятельности гораздо быстрее, чем сотрудники с вторичной адаптацией. И так как подготовка в ВУЗах происходит в одинаковых условиях, то практически все также определяется теми компетенциями, которые проявляются у людей за счет процессов развития.

Психолог Ю. Духнич в своей статье «Профессиональные компетенции» определил, что компетенции часто разделяют на профессиональные и личностные. Чтобы выявить профессиональные компетенции, необходимо оценить психологические особенности человека. Поэтому личностные и психологические особенности человека, также как и его установки и ценности тоже имеют огромное значение для успешной работы, порой они оказываются даже важнее сугубо профессиональных компетенций [3].

Именно поэтому считаю целесообразной сделать особую ставку на психологическую адаптацию новых сотрудников в организации. Так как вопросы, связанные с профессиональной подготовкой переходят уже на второй план и не играют первостепенной роли.

В связи с этим доктор экономических наук А.П. Егоршин сформулировал два процесса адаптации [4]:

1) адаптация коллектива – это процесс приспособления коллектива к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды организации;

2) адаптация сотрудника – это приспособление индивидуума к рабочему месту и трудовому коллективу.

То есть, с одной стороны, новичок знакомится с коллективом, новыми обязанностями и условиями труда, пытается осознать их и принять, с другой – сама организация изменяется и адаптируется к особенностям

сотрудника. Это является еще одним подтверждением того, что, прежде всего, в основе процесса адаптации лежат психологические особенности взаимоотношений новичка к коллективу и наоборот.

Другими словами, если учесть инновационную направленность организации, в основе которой лежит формирование творческих коллективов, то чрезвычайно важна психологическая совместимость всех ее участников, умение совмещать индивидуализм каждого в решении сложных задач коллектива.

Особые требования к сотрудникам в условиях инновационной деятельности приводят к тому, что в одном коллективе приходится работать большому количеству творческих людей, часто психологически несовместимых, которые не желают придерживаться строгих рамок организационной культуры. Поэтому в организациях, реализующих инновационные принципы развития необходимо особое внимание уделять психологической подготовке новых сотрудников для успешной коллективной деятельности.

Также необходимо формирование инновационного климата («инновационного духа»), который включает в себя ориентированность персонала на изменения, возможность открытой коммуникации, социальную сплоченность, восприимчивость к инновациям. Ведь состояние психологического комфорта личности возникает в адаптированной, привычной среде жизни и деятельности личности.

Таким образом, в связи с вышесказанным становится очевидным, что особую роль в процессе совершенствования адаптационного периода новых сотрудников в формировании определенных требований к коллективам, играет психологическая адаптация. Для того чтобы ее проводить, необходимо создать оптимальные условия для вхождения нового сотрудника в творческий коллектив, чтобы:

Во-первых, человек мог быстрее адаптироваться к коллективу и наладить с ним взаимоотношения, что обеспечит гармонию между личностью и коллективом;

Во-вторых, психологическая адаптация позволит новому сотруднику принять те ценности, которые присутствуют в организации как свои, что обеспечит его активное внедрение в решение конкретных задач и тем самым позволит преимущественно сократить время на весь процесс адаптации.

Для проведения психологической адаптации, в первую очередь, необходимо иметь в организации специалистов, специализирующихся в области психологии, – то есть психологов, в деятельность которых в организации процесса психологической адаптации входит следующее:

1) На ранних стадиях адаптации специалисты должны определить психологические особенности каждого работника, наметить индивидуальную программу;

2) Обязательно проводить психологическую адаптацию с учетом внешних условий, условий взаимодействия личности на коллектив, так и коллектива на личность;

3) Решение психологических вопросов, связанных с деятельностью, должно быть направлено на систему выработки определенных критериев в деятельности конкретной организации, а не общих подходов, касающихся общей деятельности организаций.

Таким образом, немаловажный аспект успешной инновационной деятельности организации и принятия нововведений её сотрудниками – это процесс психологической адаптации персонала организации к изменениям. Умелое использование данного инструмента оптимизирует процессы раскрытия творческого потенциала личности для достижения целей организации.

Список литературы

1. Григорьева М.В. Теоретические и прикладные аспекты проблемы адаптации в психологии // Проблемы социальной психологии личности.
2. Дружилов С.А. Индивидуальный ресурс человека как основа становления профессионализма: Монография. – Воронеж: Научная книга, 2010. – 260 с.
3. Духнич Ю. Профессиональные компетенции: Статья, 2014.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом: учебник для ВУЗов / А. П. Егоршин; 6-е изд., дополненное и переработанное. – Н. Новгород: НИМБ, 2007. – 1100 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 638 с. — (Высшее образование).
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред, П.В. Шеметова. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 312 с.
7. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 304с.
8. Росвелл Рой. Изменение характера инновационного процесса. – М., 2010.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ЕЭП

Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Баймолдаева М.Т.

Казахский национально-исследовательский технический университет, г.Алматы

На финансовом рынке для обеспечения свободного движения капитала, развития взаимовыгодного сотрудничества в финансовом секторе для их обеспечения свободного движения капитала действуют налоговая политика между странами Таможенного союза.

В связи с этим, 19 марта 2012 г. состоялось заседание Высшего Евразийского экономического совета, на котором были рассмотрены некоторые вопросы развития процессов интеграции и их формирования и развития в Таможенном союзе и Единого экономического пространства, а также вопрос о начале работы Евразийской экономической комиссии.

Для совершенствования налоговой политики в ТС, Президенты Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации подписали пакет документов, для развития интеграцию в Едином экономическом пространстве, которое заработало 1 января 2012 г. Основные инструменты интеграции - это совместные меры сторон по проведению согласованной экономической политики, а также гармонизация законодательства в сфере экономики, торговли и др.

Для эффективного развития ТС, и их обеспечения функционирования ЕЭП страны создали наднациональный орган - Евразийскую экономическую комиссию и провозгласили курс на создание Евразийского экономического союза [2].

Новая организация наряду с рядом функций в части торговой и таможенно-тарифной политики реализует функции в финансовой политике, что напрямую затрагивает участников финансового рынка: банковская сфера, рынок ценных бумаг, инвестиции, страхования, предпринимательство и налоговая политика.

У участников Таможенного союза согласованная налоговая политика должны оставаться важным фактором развития между государственной конкурентной среды, развития предпринимательства и промышленного производства в пределах формирующегося интеграционного объединения.

Основное развития налоговой политики должны быть осуществлены механизмами налоговых рычагов, включающий планирование налогов, организацию, стимулирование и взимания, налоговый контроль.

При совершенствовании налоговой политики участников ТС налоги будут учитываться в соответствии с законодательством каждой страны, поэтому и налоговая база, и метод уплаты иногда различаются. В связи с этим, необходимо учесть использование Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в сфере налогообложения в Едином экономическом Пространстве (ЕЭП) стран участников ТС.

Другие рычаги реализации международного правового акта - Соглашения о Правилах предоставления промышленных субсидий, которые должны быть предусматривается для осуществление мониторинга действия изъятия к Республике Казахстан в отношении освобождения товаров, признанных казахстанскими в соответствии с критериями достаточной переработки, от таможенных пошлин и налогов при их вывозе:

- с территории специальных экономических зон на таможенную территорию ТС;
- с таможенного режима "Свободный склад" на таможенную территорию ТС.

Например, Соглашением о порядке организации, управления, функционирования и развития рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации будут предусматриваться, при их формировании рынков нефти и нефтепродуктов ЕЭП стороны из принципа неприменения сторонами во взаимной торговле объемных ограничений и вывозных таможенных пошлин такие как налогов и сборов и их эквивалентного значение [6].

Созданный ТС Договор о Евразийской экономической комиссии будут работать из предпосылки о передаче наднациональному органу полномочий по инициированию и принятию решений без обязательного согласования с национальными правительствами и формировании институтов Евразийского экономического союза (ЕЭС).

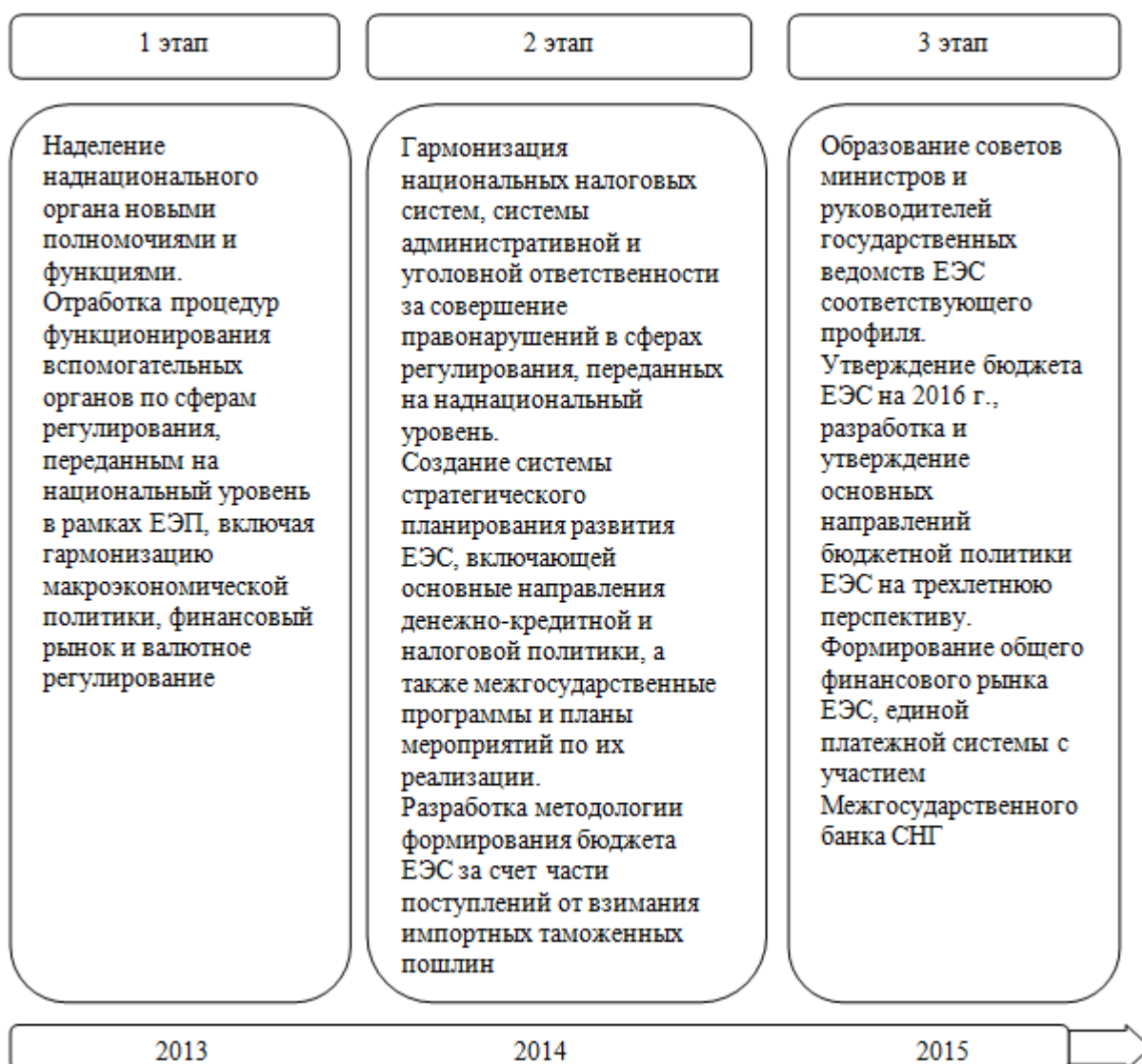


Рис.1. Этапы и сроки формирования Евразийского экономического союза (составлено авторами).

На втором этапе при закладывании основ формирования институтов ЕЭС и решения задач осуществить:

1. осуществления по гармонизацию налоговой системы участников ТС, и их административной и уголовной ответственности за совершение правонарушений в экономических регулировании, на наднациональный уровень;
2. создание системы стратегического планирования развития ЕЭС, включающей основные направления денежно-кредитной и налоговой политики, а также межгосударственные программы и планы мероприятий по их реализации;
3. разработку методического плана формирования бюджета ЕЭС за счет части поступлений от взимания импортных таможенных пошлин.

На заключительном (третьем) этапе ставится задача образования советов министров и их руководителей в ведомствах ЕЭС соответствующего профиля.

Для совершенствования налоговой политики к созданию ЕЭС приоритетными вопросами в сфере налогообложения (включая предоставления налоговых льгот) и налогового администрирования являются:

- обеспечение соответствия законодательства сторон договорно-правовой базе ТС и ЕЭП, для чего необходимо на постоянной основе осуществлять мониторинг нормативно-правовых актов;
- обеспечение эффективности налогового администрирования посредством формирования соответствующих согласованных принципов и процедур, включая совершенствование информационного обмена между налоговыми и другими контролирующими органами государств - членов ТС и ЕЭП.

На Рисунке 2 представлены основы формирования институтов ЕЭС.

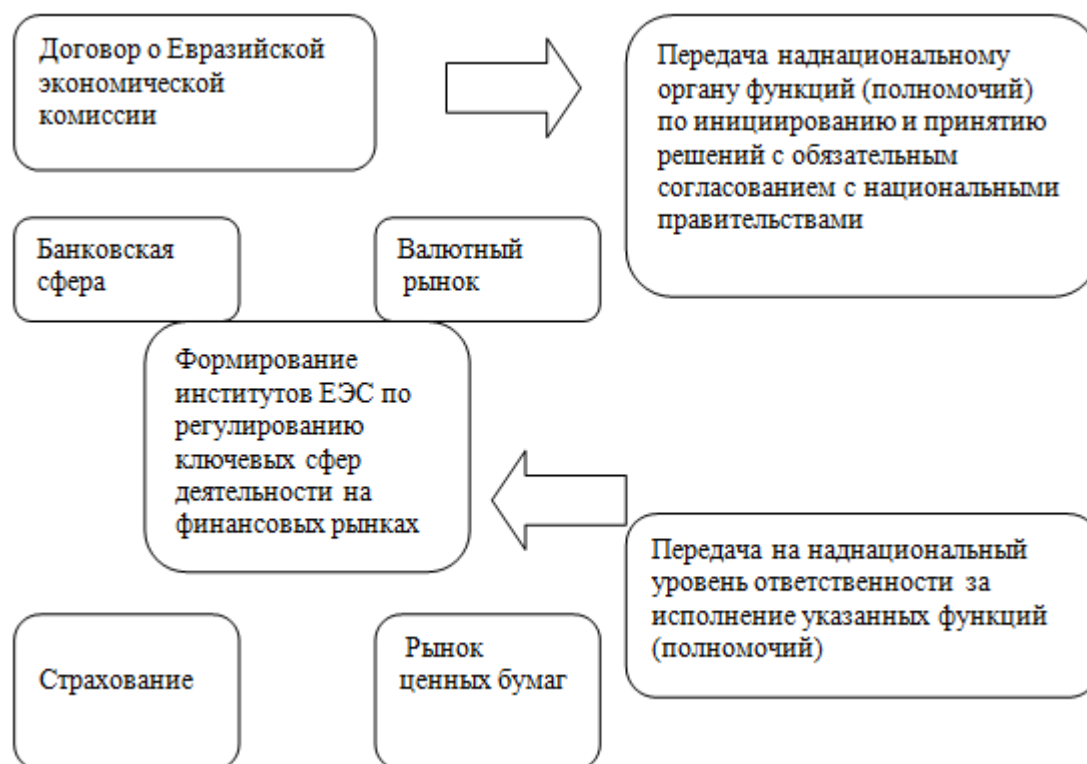


Рис.2. Основы формирования институтов Евразийского экономического союза

Примечание: составлено на основе данных учебного пособия «Налоги в Таможенном Союзе и Едином экономическом пространстве» [4]

Снижая уровень налогового бремени на экономику, государство способствует увеличению собственных средств хозяйствующих субъектов, ожидая от последних наращивания инвестиционной активности в условиях функционирования ЕЭП [7].

Таким образом, налоговая политика государств - членов ТС и ЕЭП влияет на развитие предпринимательства, налогообложение труда и капитала, инвестиционную активность, в т.ч., в особых экономических зонах и несырьевых отраслях промышленности.

Список литературы

1. Мамбеталиев Н.Т., Кучеров И.И. Налоговое право ЕврАзЭС. М.: ЮрИнфоР-Пресс, 2011.С. 70
2. Таможенный союз: аспекты налогообложения // Налоги и финансы. С.49 Режим доступа: <http://www.tfh-uk.com/ru/2010-03-01.pdf>
3. Налоговый кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» // Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан - А.: - 684 с. – Режим доступа: <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx>. Дата доступа: 01.12.2012.
4. Лозовая А.Н. Какие особенности налогообложения нужно учитывать при ведении торговли в рамках Таможенного союза // Российский налоговый курьер. –2012. No 1 – С. 73.
5. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/EEK/aboutEEK/Pages/default.aspx>
6. Тинасилов М.Д. Креативный менеджмент в инновационной экономике Республиканская научно-практическая конференция «Д.А. Кунаев и индустриально-инновационное развитие современного Казахстана», 100-лет Д.А. Кунаеву, Алматы 2012
7. Тинасилов М.Д. Инновационная экономика стран Центральной Азии (на примере Казахстана и Кыргызстана): теория, методология и практика. ИИЦ. КазНТУ Алматы, 2012

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Шульмин В.А.

Поволжский государственный технологический университет, г.Йошкар-Ола

Сфера туризма в настоящее время является одной из важнейших отраслей экономики и может рассматриваться как фактор экономического роста страны и региона, где она развивается, поскольку характеризуется высоким уровнем эффективности и быстрой окупаемостью вложений. При этом доходы от туризма складываются из тех расходов, которые произведены туристом в ходе его путешествия (размещение, транспорт, питание, туры, развлечения и др.). Следует также отметить благоприятное влияние туризма на развитие отраслей народного хозяйства: строительства, транспорта, связи, общественного питания, торговли и др. А создание предприятий в этих отраслях, в свою очередь, через систему налогообложения приносит немалую пользу региону, где развивается туризм, а также местному населению региона. Развитие сферы туризма во многом способствует решению проблемы занятости населения данного региона. Нельзя также не согласиться с мнением Ильина В.А., что «...именно туризм позволяет воспитывать у молодого поколения любовь к родному краю, привязанность к своей большой и малой родине» [2, с.5].

Весьма перспективным регионом для развития самых разнообразных видов туризма является Кировская область. Как отмечает Конышев Е.В., «Туристская система любого региона представляет собой результат исторического развития, в ходе которого происходит взаимодействие природных предпосылок и социально-географических условий, присущих конкретному региону»[3, с.3]. Необходимость поддержки туристической индустрии Кировской области связана с тем, что здесь нет месторождений каменного угля, нефти и газа, немалое количество крупных предприятий находится на грани банкротства, а сама область в течение ряда лет является дотационной. В этой связи именно развитие туризма может оказать существенное влияние на подъем экономики этого региона России.

Кировская область обладает немалыми возможностями для привлечения туристов не только из других регионов России, но и из зарубежья. Весьма благоприятной территорией для развития туризма делает область ее географическое положение (равноудаленность от Урала и Москвы), широко известный палеонтологический музей "Парк пермского периода", ряд удивительных по своей красоте природных объектов и многое другое.

В то же время большинство туристов Кировской области пока предпочитают отдых в других регионах России или за рубежом, нежели в своей родной области. Так, в 2013 году отдали предпочтение отдыху в Кировской области 1487 российских туристов, что составляет только 12,2% от числа туристов, отправленных по России кировскими турфирмами. Для сравнения отметим, что в том же году в соседнюю с Кировской областью Республику Татарстан кировскими турфирмами было отправлено 1777 человек (14%). Значительно меньше посетило Кировскую область иностранных туристов – 31 иностранный турист в 2013 году, а это даже меньше, чем в 2012 году – 42 иностранных туриста [4, с.9].

По нашему мнению, весьма перспективным видом туризма в Кировской области может стать сельский туризм, которому в области уделяется пока недостаточно внимания. Привлекательными в сельском туризме являются разнообразные природные факторы, благоприятно воздействующих на человека: лес, луга, водоемы, свежий воздух и др. Развитие сельского туризма способствует также обеспечению занятости сельского населения в сфере услуг для туристов: например, предоставление жилья, питание, участие в народных обрядах и др. Безусловно, можно считать развитие сельского туризма важным направлением социального развития российского села, иными словами, оно позволит, по нашему мнению, остановить вымирание многих российских сел и деревень из-за оттока населения, и, в первую очередь, молодежи в город из-за отсутствия работы, а для Кировской области с ее сотнями опустевших деревень это исключительно актуально.

Весьма популярной в России становится в последние годы такая форма сельского туризма, как экологический туризм. Он предполагает путешествия по уникальным уголкам природы с целью изучения редких растений, животных, а также существующих кое-где особых типов экосистем.

Для развития экологического туризма Кировская область имеет, на наш взгляд, большие перспективы. Например, очень интересны для туристов могут быть окрестности небольшого районного города Нолинска

Кировской области. Здесь можно назвать, в частности, уникальный природный объект под названием Каменный лог, который находится в 7 километрах к северо-западу от Нолинска. Склоны его сильно заросли кустарником и деревьями. Здесь среди растений встречаются довольно редкие представители местной флоры. Но этот уголок природы замечателен другим — по склонам оврага выступают из-под земли целые стволы окаменевших деревьев. Ученые считают, что каменные стволы принадлежат примитивным хвойным деревьям, произраставшим в пермский период, примерно 185—210 миллионов лет назад.

Незабываемое впечатление у туристов оставляет путешествие к живописнейшему озеру «Чваниха» в 25 километрах от города Нолинска. Путь к этому удивительному по своей красоте карстовому озеру проходит через реликтовый сосновый бор на песчаных дюнах, который называется Медведским, по названию расположенного в пяти километрах от озера поселка Медведок Нолинского района.

Весьма интересным для туристов является и соседний с Нолинским Уржумский район. Так, в 39 км от города Уржума, в чаще леса, в болотистой местности находится уникальный геологический памятник природы гидрогеологического типа — озеро Шайтан. Озеро удивительно тем, что на его поверхности существуют дрейфующие острова, на которых растут небольшие деревья и кустарники. Это озеро имеет карстовое происхождение, что обуславливает сифонную циркуляцию подземных вод, питающих озеро, приводящее к вызывающему удивлению туристов их фонтанированию и бурлению. Поход к этому озеру вызывает незабываемые впечатления.

Однако в развитии разнообразных форм туризма в российских регионах есть пока немало проблем. К ним можно отнести, в частности, невысокое качество сельских дорог, отсутствие опыта в оказании услуг гостеприимства, отсутствие системы продаж услуг сельского туризма. Как характерный пример в этой связи можно привести село Рябово Зуевского района Кировской области, где находится дом-музей выдающихся художников России братьев Васнецовых. В то же время крайне сложная дорога, проблемы с организацией питания и сервисного обслуживания туристов пока далеки от разрешения. Аналогичные ситуации имеют место и в других районах области. Здесь можно назвать, например, дом-музей выдающегося военачальника маршала Конева в Подосиновском районе. Доступ же туристов к этому объекту пока крайне затруднен из-за исключительной сложной, порой даже непроходимой дороги. А добраться до Каменного лога в Нолинском районе или до озера Шайтан в Уржумском районе сейчас можно только по малозаметным лесным тропам в сопровождении опытного гида-проводника.

Безусловно, для более активного развития туризма в Кировской области, необходимы значительные затраты в инфраструктуру туризма. В то же время эта инфраструктура может быть использована не только для нужд туристов, но и для нужд местного населения. Актуальным в этой связи является строительство благоустроенных дорог, отелей, создание пунктов почтовой связи, столовых, магазинов и т.д.

Все это требует разработки областной целевой программы «Развитие туризма в Кировской области на 2016 – 2020 гг.», в которой должны быть определены приоритетные направления развития туристической отрасли в области, а также объемы и источники финансирования запланированных мероприятий.

Заслуживает внимания, на наш взгляд, предложение Герасимова С. В.: «Для того, чтобы в область поехали туристы, ... необходимо работать с компаниями в регионах — донорах, ... больше сотрудничать с туроператорами в крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Казань и др.» [1, с.10].

Кроме того, необходимо активнее продвигать регион во всех СМИ, издавать каталоги о туристических ресурсах региона и о турах, проводимых в данном регионе, позиционировать эту область, край, республику, как туристически привлекательный регион, предусматривать на эти цели средства из регионального бюджета. Важным этапом в продвижении туристского региона является фирменный стиль, разработка которого служит важным шагом во всей коммуникационной политике региона. Фирменный стиль включает в себя целый набор рекламно-информационных атрибутов в форме товарного знака, туристского логотипа, специальной символики.

Список литературы

1. Герасимов С. В. Развитие туризма в области: есть или нет? [Электронный ресурс]. – Режим доступа:// <http://www.ikirov.ru/news/peregovorniy-punkt-bfg-razvitie-turizma-v-oblasti-est-ili-net.html> (дата обращения 15.01.2015).
2. Ильин В.А. Обращение к читателям [Текст] / В.А.Ильин // Туризм как фактор развития человеческого потенциала. Материалы Российской научно-практической конференции (г. Вологда 16-18 апреля 2009 г.) – Вологда: филиал С.-П. государственного инженерно-экономического университета, 2009.
3. Конышев Е.В. Социально-географические особенности развития туризма в Кировской области. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук [Текст] / Е.В. Конышев. – Пермь: Пермский государственный университет, 2005.

4. Куда ездят путешественники кировских турфирм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // [http: kirovstat.gks.ru](http://kirovstat.gks.ru) (дата обращения 15.01.2015).

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Волобуева Е.В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Одним из ключевых направлений, описывающих динамику, специфику и конъюнктуру рынка труда региона является анализ ситуации в сфере занятости. Для осуществления анализа необходимо учитывать особенности социально-экономического развития и их влияние на рынок труда, а также специфику ситуации в сфере занятости и безработицы региона.

По статистическим данным на конец 2012 года Кировская область находилась на 58 месте по уровню безработицы, который составил 7,1%, тогда как средний уровень по стране составил 5,46%. Для сравнения можно привести показатели уровня безработицы других субъектов Российской Федерации, например: Краснодарский край – 5,6%, Ставропольский край – 5,4%, Приморский край – 6,9%, г. Москва – 0,8%, г. Санкт-Петербург – 1,1%.

В 2014 году намечился рост численности трудовых ресурсов, это связано с миграцией в Кировскую область низко квалифицированной рабочей силы. Потребность региона в специалистах со средним специальным и высшим образованием не восполняется. Происходит перераспределение трудоспособного населения. Усиливается дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы (профессионально-квалификационные требования). Существует превышение предложения вакансий над численностью лиц, зарегистрированных на бирже труда. Так, напряженность на рынке труда составляет 0,5 на 1 вакансию.

На развитие рынка труда влияет ряд показателей, раскрывающих сущность политики занятости, к которым относятся такие как: численность экономически активного населения, состоящая из занятых и безработных, численность экономически неактивного населения, уровень экономической активности населения, уровень занятости и уровень безработицы.

Таблица 1

Экономически активное население в возрасте 15- 72 лет

Год	Экономически активное население, тыс.чел.	В том числе		Уровень экономической активности, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		занятые, тыс. чел	безработные, тыс. чел			
2006	780	719	61	70,1	72,2	7,9
2007	761	717	44	69,4	74,2	5,8
2008	764	709	55	70,6	72,8	7,2
2009	745	664	81	69,9	69,1	10,9
2010	736	672	64	69,9	71,3	8,6
2011	710	651	59	68,7	71,7	8,3
2012	688	639	49	67,4	72,9	7,1

2013	678	640	38	66,6	62,8	5,6
------	-----	-----	----	------	------	-----

Представленные в Табл.1 данные раскрывают основные показатели занятости Кировской области в период с 2006 по 2013 год. С 2008 года наблюдается снижение численности экономически активного населения, что связано с миграцией рабочей силы в другие регионы страны и увеличением показателя естественной убыли населения. Так же наиболее высокий уровень безработицы наблюдается в 2009 г., в связи с экономическим кризисом 2008 года. Ещё одной причиной увеличения уровня безработицы является увеличение доли молодёжи и женщин в составе рабочей силы. Число безработных в Кировской области на 1 января 2013 года составило 9,794 тысячи человек, что на 23,5% меньше, чем на 1 января 2012 года. При этом на начало года официально зарегистрированных безработных насчитывалось 12,803 тысячи. За год их число сократилось больше, чем на 3 тысячи человек, что составляет 23,5%. Доля безработных в экономически активном населении городов составила 4,9% (годом ранее – 6,5%), среди сельского населения – 8,1% (годом ранее – 9,1%). Мужская безработица снизилась с 8,2 до 6,5%. Женская – с 5,9 до 4,7%. Каждый пятый безработный в Кировской области был в возрасте от 50 до 54 лет. На поиск работы в 2013 году у жителя Кировской области уходило в среднем порядка 6 месяцев.

Наибольшее количество занятого населения в 2013 году приходилось на сектор обрабатывающих производств – 22,5%, а также значительное количество занятого населения работало в секторах оптовой и розничной торговли – 10,3%, в сельском и лесном хозяйстве – 8,2%, в строительстве – 8,2%.

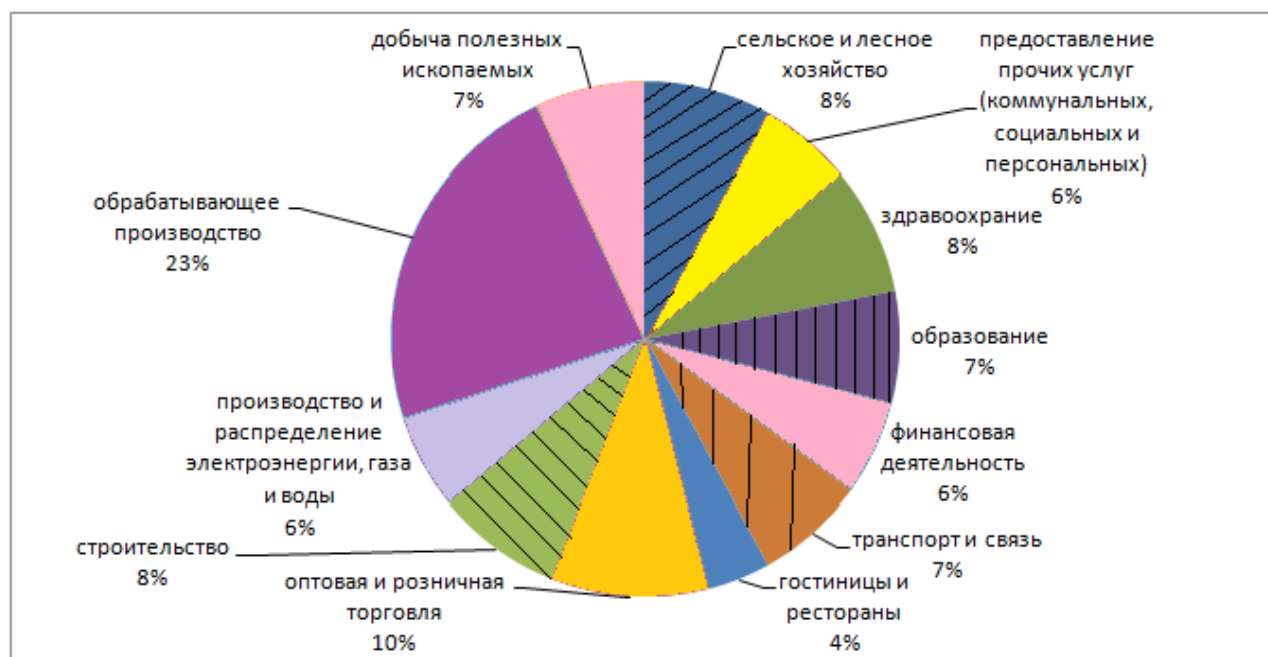


Рис.1. Структура занятости населения по секторам экономики в Кировской области

Проблема занятости населения представляет собой проблему вовлечения людей в трудовую деятельность, степень удовлетворения их потребности в труде рабочими местами и достаточным уровнем заработной платы.

Таблица 2

Среднемесячная заработная плата на одного работника по региону Кировской области, руб.

Отрасль	2010	2011	2012	2013
В среднем по всем отраслям	13292,6	14579,0	16932,3	19291,1

Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8658,0	9860,0	11609,5	13368,0
Добыча полезных ископаемых	16424,7	16963,6	19894,4	22635,0
Производство пищевых продуктов	12695,2	14169,9	15689,1	17781,3
Обрабатывающие производства	13303,1	13857,6	15800,5	18389,0
Торговля	11106,5	12179,2	14900,9	15356,5
Образование	9177,9	10380,1	12481,7	15446,8

Исходя из данных (Табл.2), наблюдается рост заработной платы во всех отраслях экономики. А это значит, что занятость также будет увеличиваться, следовательно, безработица будет снижаться. Но если рассмотреть эту ситуацию с другой стороны, то можно наблюдать следующее: повышение заработной платы означает рост издержек, что влечёт за собой рост цен, т. е. инфляцию. Инфляция – это плата за сокращение безработицы.

Таким образом, в Кировской области уровень безработицы немного выше естественного уровня, но благодаря реализации программ, направленных на увеличение уровня занятости, с каждым годом количество безработных сокращается. Также не стоит забывать о том, что существует множество видов деятельности, осуществление которых зачастую происходит без регистрации (ремонт жилья и автомобилей, репетиторство и др.), поэтому масштабы безработицы могут быть преувеличены.

Список литературы

1. Жеребин, В.М., Ермакова Н.А. Самозанятость населения: различные подходы к определению и оценке / В.М. Жеребин, Н.А. Ермакова // Вопросы статистики. – М.: Инфра-М, 2012. – 322 с.
2. Мазин, А.Л. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов экономических специальностей / А.Л. Мазин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 623 с.
3. Трунин, С.Н. Экономика труда: учебник / С.Н. Трунин. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2009. – 496 с.
4. <http://www.gks.ru/> Федеральная служба статистики / Официальный сайт [Электронный ресурс].
5. Костюченко, Т.Н. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России / Т.Н.Костюченко, Т.Р.Даниелян. – Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб. науч. трудов по матер. науч.-практ. конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – С.79-85.
6. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебное методический комплекс / Т.Н. Костюченко - 4-е изд. перераб. и доп.– Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Поляков А.А.

Астраханский Государственный Технический Университет, г.Астрахань

Актуальность данной темы объясняется большой ролью малого бизнеса для населения и страны, что свидетельствует о проблемах и нерешенных вопросах. От тенденции в развитии данной сферы в экономике зависит благосостояние населения и государства в целом. Предпринимательство способствует повышению материального и духовного состояния общества и дает возможность для реализации способностей и талантов каждого, а так же ведет к единению нации, сохранению ее национального духа. Малые предприятия способны

поднять экономику страны, поскольку развивается конкурентная среда, а так же появляются новые рабочие места, увеличивается потребительский сектор.

Астраханская область - один из наиболее прогрессивно развивающихся регионов Российской Федерации. Выгодное географическое расположение Астраханской области, хороший уровень развития экономики определяют значимость региона. Предприниматели Астраханской области имеют высокую географию партнерства – сегодня предприятия в нашем регионе поддерживают торгово-экономические отношения с партнерами из 70 стран мира. Товарная структура экспорта носит устойчивый характер и определяется приоритетным развитием важнейших направлений экономики в области нефте- и газодобывающей промышленности, машиностроения и судостроения. Основная отрасль в малом бизнесе Астраханской области - рыбообрабатывающая промышленность.

Астраханская область занимает 4 место в ЮФО среди малых предприятий (без микропредприятий) - 1,2 тыс.ед. Среднее число работников малых предприятий области составила 36,5 тыс. чел. оборот составил 28,8 млрд.руб. В отраслевой структуре оборота малых предприятий ведущее место занимают оптовая и розничная торговля и строительство.

Кроме того, развитие предпринимательства способствует росту предложения товаров и услуг на рынке, повышению экспортного потенциала, наилучшему потреблению ресурсов области. Малые предприятия существуют в любом секторе экономики, где присутствуют неудовлетворенные потребности населения – что и является отличительной особенностью.

Основная проблема малого бизнеса - это привлечение инвестиций для создания предприятия или увеличения основных фондов.

Важнейшая сторона финансового благосостояния экономического субъекта – стабильность его деятельности и платежеспособности. Организация считается платежеспособной, если может в полном объеме и в надлежащие сроки погашать свои краткосрочные обязательства.

Важным показателем, влияющим на предприятия малого бизнеса, на результат деятельности предприятия, является выручка от реализации товаров, работ, услуг.

Так же следует отметить, что большинство предприятий в Астраханской области на данный момент достаточно конкурентоспособны.

В ходе анализа состояния малого бизнеса в Астраханской области следует сделать несколько замечаний, при учете которых было бы возможно сделать эффективнее работу многих организаций, повысить роль малого бизнеса в экономике.

Приняв во внимание выявленные в ходе оценки негативные стороны развития предприятия, можно дать некоторые рекомендации по улучшению и оздоровлению малого бизнеса в Астраханской области:

- необходимо увеличивать долю собственного оборотного капитала в стоимости имущества и добиваться, чтобы темпы роста собственного оборотного капитала были выше темпов роста заемного капитала;
- следует увеличить объем инвестиций в основной капитал и его долю в общем имуществе организации;
- необходимо повышать оборачиваемость оборотных средств предприятия;
- взять во внимание организацию производственного цикла, рентабельность продукции, ее конкурентоспособность.
- следует повысить удельный вес высоколиквидных денежных средств в общем объеме;
- также следует обратить внимание на недостаточную рентабельность капитала.

В развитии обрабатывающих производств наблюдается положительная динамика. Рост производства здесь составил 108%, что обусловлено, в первую очередь, высокими темпами развития отрасли машиностроения (рост почти в 4 раза по сравнению с январем 2013 года), металлургического производства (в 3,5 раза) и отрасли по производству электрооборудования (125,4%).

В машиностроении и производстве электрооборудования рост объемов производства произошел за счет увеличения объемов предоставляемых услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию оборудования общего назначения более чем в 5 раз, по техническому обслуживанию и перемотке электродвигателей, генераторов и трансформаторов более чем в 2,5 раза.

Кроме того, возросли объемы производства в судостроении – индекс производства составил 103,5% за счет увеличения объемов валовой продукции на региональных судостроительных предприятиях, и в отрасли по производству нефтепродуктов - индекс производства составил 104,8% за счет увеличения выпуска бензина - 117,7%, в том числе марки «регуляр-92» - 115,9%, «премиум-95» - 124,9% на ООО «Газпром добыча Астрахань».

Оценка финансовой деятельности предприятий затрагивает многие стороны малого бизнеса. Этим обусловлена значительная вариативность процедурной стороны оценки. В зависимости от поставленных целей зависит методическое и информационное обеспечение анализа.

Анализ финансовой деятельности дает возможность значительно повысить эффективность и обеспечить перспективы ее развития.

Так же в Астраханской области создаются различные государственные программы в поддержку малого бизнеса.

Основными целями поддержки малого предпринимательства в Астраханской области являются:

- вовлечение трудовых ресурсов в сферу малого предпринимательства и комплексное стимулирование создания новых рабочих мест, особенно в сельской местности;

- формирование, укрепление и развитие малого предпринимательства на всей территории Астраханской области;

- внедрение новых технологий и высокотехнологического оборудования в сферу малого предпринимательства, повышение конкурентоспособности продукции малого бизнеса.

В период действия программы министерством экономического развития Астраханской области выделена государственная поддержка в виде грантов 18-ти малым инновационным компаниям на общую сумму 6 579,279 тыс. рублей, в том числе за счет средств бюджета Астраханской области 3 432,274 тыс. рублей, за счет средств федерального бюджета 3 147,005 тыс. рублей.

Также оказана государственная поддержка в виде бюджетной субсидии четырем действующим инновационным компаниям, на общую сумму 9 168,067 тыс. рублей, в том числе за счет средств бюджета Астраханской области 5 000 тыс. рублей, за счет средств федерального бюджета 4 168,067 тыс. рублей.

В ходе проведения работы по информированию субъектов малого предпринимательства в течение года публиковались материалы по проблемам малого предпринимательства, освещались актуальные вопросы деятельности малого бизнеса на телевидении, информация также размещалась в разделе «Малый бизнес» на сайте министерства экономического развития Астраханской области и в средствах массовой информации.

Подготовлены и проведены российские и международные семинары по вопросам значимости и участия малого предпринимательства в реализации стратегии социально-экономического развития Астраханской области.

В целях взаимодействия в обеспечении надежного функционирования, технического перевооружения, создания и развития современных высокотехнологичных производств и дальнейшего развития малого предпринимательства заключено соглашение с ОАО АКБ «Банк Москвы».

Подводя итоги, можно отметить положительные тенденции в развитии экономики астраханского региона. Это, в первую очередь, государственная поддержка малого и среднего бизнеса, действующая в рамках отраслевой долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Астраханской области на 2012-2016 годы», инновации, поддержка молодежного предпринимательства. К этим популярным программам прибавился и многообещающий проект на 2013 – 2020 гг. по созданию особой экономической зоны промышленно - производственного типа на базе ведущих судостроительных предприятий на территории Астраханской области (ОЭЗ). Отрадно, что региональная экономика в этом году не только развивалась заданными темпами, но очертила перспективы будущего развития. Региональные программы поддержки предпринимательства действуют с 2005 года. В настоящее время на территории Астраханской области действует отраслевая долгосрочная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Астраханской области на 2012-2016 годы». На финансирование программы в 2012 году направлено 241,6 млн. рублей. В том числе 61,6 млн. рублей из средств бюджета астраханской области. В 2012 году получателями прямой финансовой поддержки стали 392 субъект малого и среднего предпринимательства на общую сумму более 353,3 миллионов рублей.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СКФО

Бериева К.Ю., Кудухов Таймураз

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Владикавказ

Инвестиционная привлекательность является характеристикой, которая может применяться и к региону, и к отрасли, и к конкретному инвестиционному объекту (предприятие, финансовый инструмент). [1]

В последние годы деятельность правительства сосредоточена на предоставлении льгот компаниям, проводящим научные исследования и разработки. Программа налоговых льгот для научных исследований и экспериментальных разработок предоставляет компаниям прямое и полное списывание большинства издержек, а также налоговые кредиты в размере 20 – 35 %.

Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО), образованный Указом Президента РФ в январе 2010 года, в целом имеет благоприятные условия для финансово-экономического развития. И это несмотря на то, что некоторые субъекты СКФО, принадлежат к числу наименее экономически развитых субъектов Российской Федерации в силу крайне низкого уровня развития экономики и социальной сферы, характеризующейся высокой степенью безработицы, сложной криминогенной обстановкой и напряженной этнополитической ситуацией. В частности в РСО-Алания была «переписана» Стратегия социально-экономического развития региона до 2030 на аналогичную Стратегию до 2025 г. [4]

На сегодняшний день можно сказать что, федеральной властью предпринят ряд мер по реализации стратегии. Прежде всего – это активизация деятельности в регионах СКФО целого ряда национальных институтов развития, например, создание специального института развития ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа», а также реализация крупных инвестиционных проектов, призванных стать основой экономического роста регионов СКФО. Речь идет о списке проектов СКФО, которым впервые будут предоставлены госгарантии в размере до 70% от суммы заёмных средств. В программе 70-процентных госгарантий по кредитам на реализацию приоритетных инвестиционных проектов в регионах Северного Кавказа впервые официально объявил премьер-министр Владимир Путин в июле 2010 года на межрегиональной конференции «Единой России», посвящённой стратегии социально-экономического развития СКФО. Тогда же был назван размер квоты по госгарантиям на 2011 год – 50 млрд. рублей.

Как видно из Рисунка 1, больше половины госгарантий СКФО в 2011-2013 гг. досталось Кабардино-Балкарии и Дагестану: 31,8% и 21,5% соответственно. 18,9% – Чечне, 15,2% – Ставропольскому краю, 6,6% – Ингушетии и 2,1% – Карачаево-Черкессии. РСО-Алания получила лишь 3,9% госгарантий.

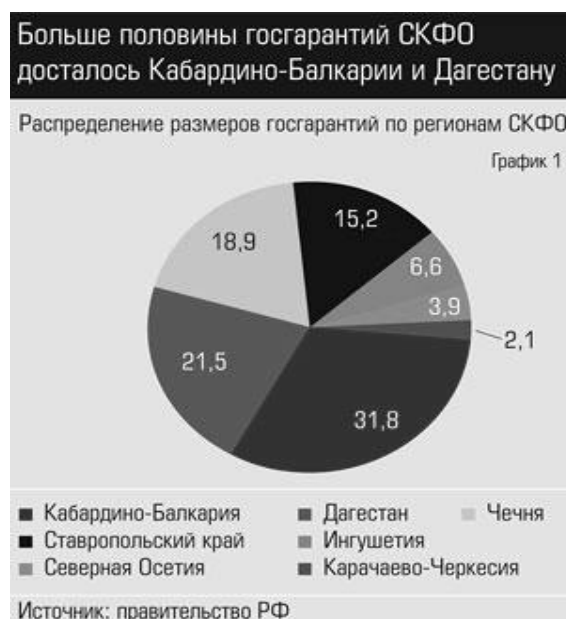


Рис.2. Структура распределения госгарантий на реализацию инвестиционных проектов по регионам СКФО в 2011-2013 годах [3]

Есть и примеры замороженных проектов. Например, в базе этого года отсутствует спа-курорт «Старое Озеро» в Кисловодске на 117 млн долларов; в рамках проекта компанией AFI Development планировалось не только создание санаторно-курортного комплекса, но и восстановление прилегающего озера, строительство аквапарка и пр.

В целом регионы СКФО по-прежнему обладают крайне низкой рыночно обусловленной инвестиционной активностью, о чем красноречиво свидетельствуют ниже представленные статистические данные.

В Табл.1 представлены данные о размерах и динамике инвестиций в основной капитал в регионах СКФО в 1990-2012 гг.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал в РФ и регионы СКФО за счёт всех источников финансирования. млн. рублей в 2009-2012 гг.[4]

	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Российская Федерация	7976012,8	9152096,0	11035652,0	12568800,0	-
Северо-Кавказский федеральный округ	267085,5	313412,3	347503,6	397 179,6	414361,6
Республика Дагестан	102188,9	120653,4	137114,3	152 403,5	178314,3
Республика Ингушетия	6 523,4	7 452,4	6100,4	10 497,7	13 138,2
Кабардино-Балкарская Республика	17 514,1	20 958,2	20 855,5	25 572,1	22 062,7
Карачаево-Черкесская Республика	10 145,3	9 140,0	13 610,4	17 951,9	18 797,2
Республика Северная Осетия-Алания	13 926,6	16 203,9	19 926,6	21 824,9	28 790,3
Чеченская Республика	41 507,9	50 369,4	51 631,7	53 506,3	28 953,8

Данные Табл.1 свидетельствуют о неуклонном росте инвестиций в основной капитал как на уровне России, так и на уровне СКФО. С 2009 по 2012 год этот показатель возрос с 7 976 012,8 млн.рублей до 12 568800,0 млн.рублей. Такая же тенденция наблюдалась и на региональном уровне. В СКФО за период с 2009 по 2013 инвестиции в основной капитал увеличились почти в 2 раза-с 267 085,5 млн. рублей до 414 361,6 млн. рублей.

Наибольший удельный вес инвестиций СКФО приходится на Республику Дагестан. В 2013 году эта республика освоила 42% всех инвестиций СКФО, РСО-Алания инвестиции возросли ровно в 2 раза с 2009 года составило-13 926,6 млн. рублей, а в 2013 году составило 28 790,3млн. рублей.

Оценивая риски и потенциал РСО-Алания, следует отметить, что в общей классификации рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России в 2014–2015 гг. регион относится к группе 3С2 что означает, что Северная Осетия имеет пониженный инвестиционный потенциал и высокий риск вложений. Как видно из последнего рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов «Эксперт-РА», по рангу риска РСО-Алания в 2010 – 2011 гг. находилась на 77 месте среди 83 регионов, а в 2013–2014 гг. поднялась 75 на место. Несмотря на общий рост инвестиций, доля республики в суммарных значениях по России и в среднем по регионам юга страны остается достаточно низкой.

Итак, первое, что необходимо – разработать и принять к исполнению Инвестиционную стратегию региона, которая определяет инвестиционные приоритеты региона: территории, отрасли, технологии опережающего развития, осваиваемые виды продукции, работ и услуг, планируемые к реализации проекты. Инвестиционная стратегия описывает взаимосвязанные по целям, задачам, срокам осуществления и ресурсам целевые программы, отдельные проекты и мероприятия, обеспечивающие рост инвестиций в субъекте Российской Федерации [2].

Второе, что необходимо – это утверждение Главой РСР-Алания инвестиционного меморандума региона

Третье, что необходимо для повышения инвестиционной привлекательности РСО-Алания – разработать наглядный план, дающий представление о перспективах развития инфраструктуры в регионе.

В-четвертых, необходимо составить исчерпывающий перечень видов и форм господдержки инвестиций. В РСО-Алания должен быть принят закон, в котором фиксируются гарантии инвесторам и систематизирован инструментарий всех мер поддержки инвесторов и предпринимателей, использующийся в регионе.

В пятых, необходимо обеспечить предотвращение создания административных барьеров и избыточного регулирования бизнеса. Введение обязательной процедуры оценки регулирующего воздействия позволит предотвратить введение излишнее регулирование предпринимательской деятельности, с одной стороны, и решить задачу снижения административных барьеров - с другой.

В шестых для повышения инвестиционной привлекательности региона и в целях обеспечения больших гарантий инвесторам необходимо ввести публичное обсуждение с главой субъекта ключевых проблем и решений для инвесторов.

Седьмая мера – обеспечение взаимодействия инвесторов с государством в лице профессионалов в сфере инвестиций.

Восьмая предлагаемая мера обеспечения высшей инвестиционной привлекательности РСО-Алания – создание возможности для открытия бизнеса в отсутствие инфраструктурных барьеров.

Список литературы

1. Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. – 2013. – № 5. – С. 11-15
2. Проблемы инвестиционного развития РСО-Алания Тогузова И.З. Материалы региональной научно-практической конференции. 2013. С. 160-166.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб./ Росстат. – М., 2013. С.926; Данные Министерства экономического развития РСО-Алания
4. Структура распределения госгарантий на реализацию инвестиционных проектов по регионам СКФО в 2011-2013 годах. Источник: <http://expert.ru/south/2013/43/test-na-investitsionnyyu-zrelost/media/108892/> Дата обращения: 12.05.2014.

КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ - ДЛЯ ПРОТИВОСТОЯНИЯ ГЛОБАЛЬНЫМ УГРОЗАМ

Коростин С.А.

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград

В период, когда Россия переживает экономический спад, обусловленный снижением цен на экспортируемые энергоресурсы, усиленный введением санкций и девальвацией российской валюты, появился временной шанс для того, чтобы российские компании успели подготовиться к новому витку конкурентной борьбы с глобальными игроками, которые начнут активно инвестировать в Россию после снятия санкций, так как дешевый рубль сделал экономику России очень привлекательной для них.

Мир менялся под воздействием процесса глобализации уже многие годы. Процессу глобализации подвержены практически все сектора российской экономики. Компании укрупняются, становясь глобальными игроками, и получают, таким образом, дополнительные преимущества в виде «экономии на масштабе» и дешевых источников привлечения стороннего финансирования.

Глобальные компании приходили в Россию, начиная свой путь поглощения и развития с двух столиц и постепенно двигаясь в регионы через города-миллионники, областные центры. Российские компании, ощущая приход глобальных компаний или предвосхищая их приход и усиление конкуренции, спешат в регионы с целью застолбить «место под солнцем».

Несомненно, процесс глобализации и исхода федеральных компаний в регионы не является равномерным по отраслям экономики. Так, ситуация в строительной индустрии находится в зачаточном состоянии и продолжает находиться в замороженном состоянии в связи с затянувшимся финансово-экономическим кризисом. Эта ситуация очевидно играет на пользу представителям регионального бизнеса, но она скоро изменится, и поэтому, это время нужно использовать для подготовки к грядущим изменениям.

Конечно, если владельцы компаний строительного сектора желают стать частью крупного российского или международного холдинга, то их задача упрощается до процесса сохранения бизнеса в работоспособном состоянии или доведения его до интересного для покупателя состояния. Однако, не все предприниматели хотели бы получить деньги в обмен на бизнес, а это значит, что необходимо выбрать стратегию противостояния надвигающемуся процессу «глобальной конкуренции». Компании должны учиться бороться со своими конкурентами, как избегать их сильных сторон, как пользоваться их слабостями.

Очевидно, что преимущество в «войне» регионального малого, среднего и даже крупного строительного бизнеса и федерального или международного холдинга находится у последних, только исходя из численного и финансового превосходства. Ведь большая компания может позволить себе большие расходы на рекламу,

большее число торговых точек, большой исследовательский отдел и т.д., демпинг в убыток себе продолжительное время на одном локальном рынке, покрывая убыток за счет прибыли других дивизионов.

Но это не значит, что у мелкого конкурента нет будущего. Просто компаниям с малой долей рынка нужно правильно определиться со стратегией оборонительных действий. Очевидно, что для противостояния процессам глобализации и для сохранения или для дальнейшего развития собственного бизнеса региональным компаниям необходимо выбирать между двумя стратегиями: оборонительной и нишевой.

Для того, что бы определиться со стратегией, необходимо провести честный и адекватный анализ своих сильных и слабых сторон, сильных и слабых сторон конкурентов, понять свои желания и амбиции. При этом при выборе любой из этих двух стратегий необходимо осознавать следующие принципы конкурентных войн:

- Все силы должны быть сконцентрированы в подавляющую массу;
- Оборонительная форма ведения «войны» сильнее наступательной.

Соответственно, в первую очередь компания должна сконцентрироваться на своих ключевых компетенциях. Если компания небольшая и монопрофильная, то ей удобнее всего занять нишевую стратегию, совершенствуя и усиливая свои ключевые компетенции, тем самым усиливая свое конкурентное преимущество. Это позволит сконцентрировать все силы на достижении совершенства в своей ключевой деятельности и приобрести постоянных лояльных клиентов.

Но если деятельность компании многопрофильная, и она вынуждена выполнять непрофильные функции, то компании необходимо стараться избавляться от своих непрофильных функций, передавая их на аутсорсинг. Однако, зачастую компании среднего и малого размера вынуждены продолжать осуществлять эти непрофильные функции в связи с незначительными объемами, которые не интересны для сторонних компаний. Получается замкнутый круг: компания распределяет свои финансовые средства между профильными и непрофильными функциями, и тем самым уменьшает объем финансовых средств, направляемых на профильную деятельность, т.е. уменьшает объем производимой продукции, что в свою очередь делает непривлекательным заказ для сторонней организации.

Выходом из сложившейся ситуации и одним из эффективных вариантов противостояния процессу укрупнения и глобализации средним и малым компаниям региона является кластерный путь развития.

Основоположником кластерной концепции развития новых производственных сетей является М. Портер, который описал тип кластера. Кластер – это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса, характеризующихся общностью направлений деятельности и дополняющих друг друга. Кластеры позволяют оптимизировать кооперацию между компаниями, согласовывать планы организаций, участвующих в нем. Кластерная концепция развития позволяет компаниям реализовывать консолидированный потенциал.

Кластер в строительной отрасли может объединять предприятия, которые специализируются на выполнении строительно-монтажных работ, производстве строительных материалов, проектировании, дизайне и обеспечении полного цикла строительных работ, предприятия, предоставляющие торговые, юридические, аудиторские, маркетинговые, информационные, образовательные и научно-исследовательские услуги.

Кластеры могут образовываться как снизу, по инициативе представителей компании, которые желали бы создать объединение для эффективного развития и противостояния глобальным конкурентам или сверху, по инициативе региональной власти, которая желала бы способствовать сохранению региональных компаний с целью сохранения объема налоговых поступлений в региональный бюджет.

Кластер, не имея юридической оболочки, но, работая как единый организационный организм, позволяет за счет сложения финансовых и организационных сил каждой из компаний, входящих в него и являющихся успешными в реализации своих ключевых компетенций, достигать положительного синергетического эффекта и эффективно конкурировать с крупными компаниями. При этом основной целью объединения является достижение конкретного экономического результата – производство конкурентного продукта и оказание услуг высокого качества, что способствует повышению эффективности каждой отдельной организации и ускорению развития экономики региона в целом.

Одним из положительных ключевых эффектов от объединения компаний в кластер является формирование единого информационного пространства, что позволяет обмениваться положительным опытом. Обмен опытом в технологическом и строительном аспекте позволяет распространить его на все компании, входящие в кластер, и снижать стоимость строительства за счет внедрения новых технологий, использования высокотехнологичных материалов и оборудования. Обмен опытом в правовом пространстве позволяет снизить издержки на юридическое сопровождение деятельности предприятий. Не менее важным является обмен опытом архитектурно-планировочных решений, что позволяет строить более современное жилье с более высоким качеством и потребительскими свойствами.

Кластерная форма объединения строительных компаний на региональном уровне – это форма развития строительных компаний, повышающая их производительность и уменьшающая себестоимость производимой продукции при одновременном процессе улучшения потребительских свойств строящегося жилья, что позволит компаниям, входящим в данный кластер, противостоять надвигающейся глобальной конкуренции.

Но для того, чтобы кластер возник и стал успешно работающей структурой, необходимо выполнение следующих условий: инициатива со стороны компаний, которые будут входить в него, желание идти инновационным путем развития, желание делиться и впитывать информацию, инвестировать время и финансовые средства в модернизацию и инновацию, быть готовым к интеграции в единое целое

При наличии выше обозначенных условий кластер имеет все шансы стать успешной формой взаимодействия, существования и противостояния глобальной конкуренции малым компаниям строительного сектора региона.

Список литературы

1. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Портер, М. Международная конкуренция. – М., 1993
3. Траут, Дж., Райс, Эл. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2005. – 256 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Блинова Ю.Ю.

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Департамент федеральной государственной службы занятости населения является координатором деятельности органов службы занятости населения на рынке труда Краснодарского края. Основной проблемой края является высокий уровень безработицы, по сравнению с показателем страны. По данным Федеральной службы государственной статистики от 28.03.2014 г. в Краснодарском крае уровень безработицы составляет 6,1%, по Южному Федеральному округу – 6,5%, по России – 5,5%. Для сравнения: в Ставропольском крае – 5,6%, Чеченской Республике – 26,9%, г.Москва и Московской области – 1,7%, г.Санкт-Петербурге – 1,5%, г.Тюмени – 4,7%.

Если посмотреть на эту проблему в разрезе Краснодарского края: в Краснодаре в 2013 году зафиксирован низкий уровень регистрируемой безработицы – 0,2%, г. Сочи – 0,17%, Крыловской район – 3,2%, г.Усть-Лабинск – 8%.

Основная причина высокого уровня безработицы - состояние экономики некоторых районов: отсутствие рабочих мест, недостаточные темпы развития малого бизнеса, личных подсобных хозяйств, проблемы привлечения инвестиций муниципальными образованиями края.

На развитие рынка труда влияют ряд показателей, раскрывающих сущность политики занятости, к ним относятся: численность экономически активного населения (занятые и безработные), численность экономически неактивного населения, уровень экономической активности населения, уровень занятости и уровень безработицы (Табл.1).

Таблица 1

Экономически активное население и экономически неактивное население в возрасте 15 -72, тыс. чел.

Год	Экономически активное население	в том числе		Экономически неактивное население	Уровень экономической активности населения, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		занятые	безработные				
2011	2586,6	2433,4	153,2	1143,4	69,3	65,2	5,9

2012	2633,7	2487,0	146,7	1250,8	67,8	64,0	5,6
2013	2619,5	2459,5	160,0	1310,7	66,6	62,5	6,1
2013 в % к 2011	101,2	101,0	104,4	114,6	x	x	x

Уровень экономически активного населения увеличивается (1,2%), это связано с ежегодным приростом численности постоянного населения за счет миграционного прироста и снижения показателя естественной убыли населения. Но наряду с ростом экономически активного населения, нельзя не заметить повышение уровня безработицы.

Итак, статистическая картина безработицы Краснодарского края:

45% – люди, уволившиеся по собственному желанию;

20% – длительно не работающие трудоспособные граждане;

7% – сотрудники различных организаций, попавшие под сокращение;

69% – женщины, активно ищущие работу, 31% – мужчины;

27% – безработная молодежь в возрасте до 29 лет;

12% – инвалиды и 11% – люди предпенсионного возраста.

Ситуация на рынке труда в Краснодарском крае нестабильная (Рисунок 1), уровень безработицы в 2011 г. снизился на 0,8%, а в 2013 г. возрос на 0,5%. Руководитель департамента труда и занятости населения Кубани И.Мелких считает, что «основной проблемой рынка труда Краснодарского края является дисбаланс между спросом и предложением. Например, нужно почти 2,5 тысячи врачей, а в службу занятости на 1 октября 2014 г. обратилось только 65 человек этой профессии».

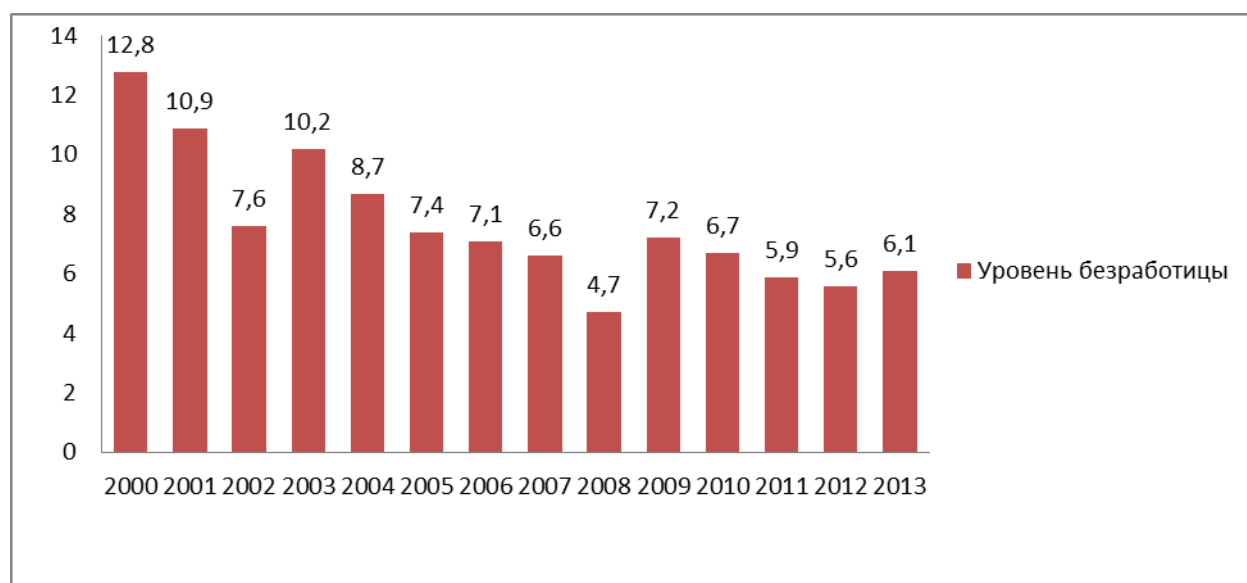


Рис. 1. Уровень безработицы в Краснодарском крае

На 28 марта 2014 года в Краснодарском крае около 160 тысяч человек находились в статусе «безработный».

По итогам обследования населения Краснодарского края по проблемам занятости в марте 2014 г., численность экономически активного населения в возрасте 15–72 лет составила 2596,6 тыс. человек, или 49,1% от общей численности населения края. В их числе 2367,7 тыс. человек (91,5%) заняты в экономике (из них 1445,7 тыс. человек – в организациях) и 218,9 тыс. человек (8,5%) не имели работы или доходного занятия, но активно

искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю и в соответствии с методологией Международной Организации Труда классифицировались как безработные.

Говоря о ситуации занятости в 2014 году, необходимо отметить снижение по всем показателям: уровень занятости, уровень безработицы, уровень экономически активного населения.

Политика занятости в крае не совершенна, нужно провести ряд мер, которые помогут её улучшить. Конвенция МОТ в качестве приоритетной цели определила политику, направленную на содействие полной, продуктивной и свободно избранной занятости.

Стратегической целью деятельности государственной службы занятости населения Краснодарского края является обеспечение защиты населения от безработицы посредством содействия гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям - в подборе необходимых работников.

Основными задачами государственной политики в области формирования и регулирования рынка труда являются:

- снижение уровня безработицы по методологии МОТ;
- содействие сглаживанию имеющихся диспропорций в спросе и предложении рабочей силы на рынке труда в профессионально-квалификационном разрезе;
- обеспечение доступности и качества государственных услуг в сфере содействия занятости населения;
- повышение удельного веса трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обратившихся в органы службы занятости с целью трудоустройства;
- недопущение социальной напряженности на рынке труда;
- совершенствование материально-технической базы, развитие информационных технологий центров занятости населения.

Основные приоритеты в деятельности службы занятости населения:

- повышение информированности граждан и работодателей о тенденциях спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;
- обеспечение полноты и качества государственных услуг, оказываемых населению и работодателям, в области содействия занятости населения при эффективном использовании бюджетных средств;
- развитие и повышение качества системы профессиональной подготовки безработных граждан;
- совершенствование системы социального партнерства на рынке труда, поиск новых направлений взаимодействия по содействию трудоустройству молодежи, граждан, проживающих в сельской местности, граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы.

Итак, высокий уровень безработицы является актуальной проблемой Краснодарского края. Департамент федеральной государственной службы занятости населения осуществляет меры, направленные на её решение, в результате реализации которых по прогнозу к 2016 г. уровень безработицы в Краснодарском крае должен снизиться на 0,6% и составить не более 5,5%.

Список литературы

1. Мазин, А.Л. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов экономических специальностей / А.Л. Мазин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 623 с.
2. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебное методический комплекс / Т.Н. Костюченко - 4-е изд. перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.
3. Костюченко, Т.Н. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России / Т.Н. Костюченко, Т.Р. Даниелян. – Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб. науч. трудов по матер. науч.-практ. конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – С.79-85.
4. Российский статистический ежегодник / Россия в цифрах.- М., 2013.
5. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» Архипов А.И., Карпухин Д.Н., Кокин Ю.П. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Экономика, 2009. – 560 с.

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

Эльдиева Т.М.

Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, г.Великий Новгород

Инвестиционный климат – понятие сложное и многомерное; это обобщающая характеристика совокупности различных условий, которые определяют привлекательность и целесообразность вложения капитала в экономику региона или страны [1].

В научном и бизнес сообществе России за последние годы активизировалась дискуссия относительно роли инвестиционного климата в развитии экономики. Проблематика назначения, использования и применения существующего инструментария стимулирования инвестиционной активности вышла на качественно новый уровень – с дискуссионного в научных кругах, до полномасштабного обсуждения на федеральном и региональном уровнях.

В этой связи появляется необходимость в изучении компонентов, функционала, места и роли инвестиционного климата в мировой системе распределения инвестиций и как катализатора экономического роста страны и развития региона [2].

Так, например, рассмотрим Новгородскую область, ее географическое положение и транспортная система создают весьма благоприятные условия для налаживания внутренних и внешнеэкономических связей. Расположение области на пересечении важных транспортных путей и грузопотоков существенно повышает её инвестиционную привлекательность.

Исходя из структуры ВРП, Новгородская область в настоящее время – индустриально-коммерческий регион. В структуре ВРП 35,8% приходится на промышленность, 11,3% - на торговлю и коммерческую деятельность по реализации товаров и услуг, 8,3% приходится на транспорт и связь (что в значительной степени обусловлено транспортно-географическим положением области), строительство составляет 8,0% ВРП, а сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 7,5% ВРП. Общий объем валового регионального продукта в 2013 году в текущих ценах составил 179,7 млрд. рублей [3].

В структуре ВРП за последние годы наблюдалось постоянное преобладание обрабатывающих производств и торговли. Главную роль в структуре промышленности играют четыре основные отрасли, дающее более 70% объема производства: химическое производство – 29,9%, производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака – 22,4%, обработка древесины и производство изделий из дерева – 10,1%, производство прочих неметаллических минеральных продуктов – 8,2% [3]. Масштабы развития химической отрасли в основном определяются развитием крупнейшего предприятия области – ОАО «Акрон».

За 2013 год в промышленном комплексе области объем отгруженных товаров собственного производства составил 142,2 млрд. руб., индекс промышленного производства по полному кругу предприятий составил 104,2%.

Какова же динамика инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций региона и динамику иностранных инвестиций?

Необходимо отметить, что динамика инвестиций в основной капитал в Новгородской области в целом положительна, в 2013 году данный показатель составил 52,6 млрд. рублей (Рисунок 1).

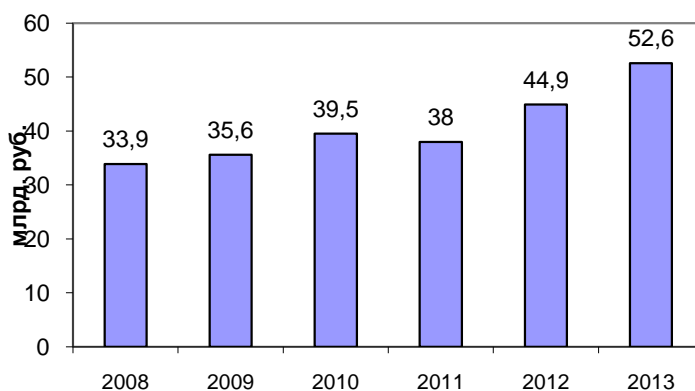


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал

Величина иностранных инвестиций за рассматриваемый период показала как существенный рост (на 40,9% в 2010 году, достигнув 533,0 млн. долларов, и на 24% в 2012 году, достигнув 477,2 млн. долларов), так и падение сразу на 27,8% в 2011 году и на 20,7% в 2013 году (Рисунок 2).

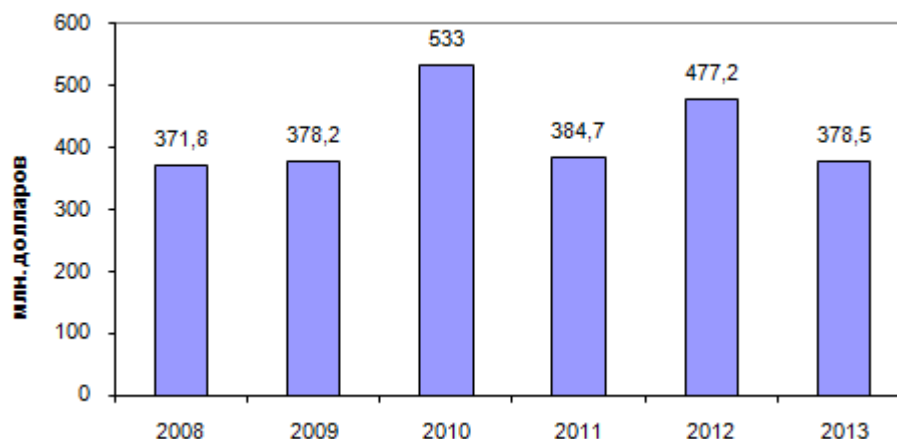


Рис.2. Динамика иностранных инвестиций

В последние годы наибольшую долю составляли инвестиции в обрабатывающие производства, транспорт и связь (соответственно 41,9% и 21,5% в 2013 году) [3].

Если говорить об инвестиционном рейтинге Новгородской области (1996-2013 гг.), то ранг инвестиционного потенциала существенно не меняется. До 2004 года инвестиционный потенциал был низким, с 2004 года область характеризуется как имеющая «незначительный потенциал», однако ранг потенциала среди других субъектов Федерации остается практически на прежнем уровне. В 2013 году Новгородская область на 63 месте.

Напротив, инвестиционный риск региона существенно вырос с 2008 года. За период 1996-2008 гг. Новгородская область характеризовалась как регион с низкими и умеренными показателями риска инвестирования; за 12 лет составления рейтинга она 11 раз входила в десятку регионов с наименьшими рисками. В 2008 году 6-е место по показателю инвестиционного риска сменилось 47-м; причина подобных изменений – смена руководства области. За период 2009-2013 гг. риск инвестирования в области то снижался (19-е место среди 83 субъектов в 2009 году), то снова возрастал; на протяжении данного периода характеризуется как «умеренный» [4].

Анализ частных потенциалов позволяет выявить преимущества региона, так называемые «точки роста». Для Новгородской области это туристический потенциал (27 место среди 83 субъектов РФ), инфраструктурный потенциал (37 место), инновационный потенциал (40 место).

Если рассмотреть текущие действия и перспективные планы руководства области, то многие «слабые стороны» области как региона для инвестирования взяты под контроль, и для решения существующих проблем предпринимаются активные действия.

Так, в Стратегии социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года уделено внимание инфраструктурным проблемам и проблеме оттока трудовых ресурсов - закреплена необходимость восстановления баланса потока трудовых ресурсов (входящего и исходящего) с помощью создания привлекательных рабочих мест в городской и сельской местности, а также для обеспечения области энергетикой предусмотрена реализация ряда проектов и дальнейшие исследования в области строительства ТЭС [5].

Активизации инвестиционных процессов во многом способствует внедрение на территории области инвестиционного стандарта, развитие государственно-частного партнерства и создание свободной экономической зоны туристско-рекреационного типа.

Как показывает практика, открытый диалог и сотрудничество структур государственной власти на федеральном и региональном уровнях в вопросах модернизации и развития объектов инфраструктуры общегосударственного значения (транспортных магистралей, линий электропередачи и т.п.), позволяют привлекать в тот или иной регион новых инвесторов и сфокусироваться на наиболее перспективных проектах.

Ориентация администрации регионов на инвестиционную привлекательность позволяет повысить стандарты взаимодействия с инвесторами и приводит к росту конкурентоспособности региона и России в целом.

Список литературы

1. Инвестиции: учеб. Пособие / сост. Л.Л. Игонина; под ред. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.
2. Бурков А. Механизм взаимодействия основных элементов инвестиционного климата // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция – 2012. - №1, Ч. 2. – С. 563-567
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru> – официальный сайт
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://raexpert.ru> – официальный сайт
5. О Стратегии социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года. Областной закон от 27.06.2012 № 100-ОЗ (с изменениями и дополнениями от 31.10.2013).

ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ АПК В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Коржевская А.А.

Уральский Государственный Экономический Университет, г.Екатеринбург

Агропромышленный комплекс является важнейшим сегментом экономик многих стран: Австралии, Бразилии, Великобритании, Вьетнама, практически всех стран ЕС, Индии, Китая, США и Японии. Россия так же не является исключением. Во всех перечисленных выше странах большое внимание уделяют его развитию. Менеджмент в АПК направлен на достижение заранее намеченных целей.

Основные цели управления АПК:

- 1) Обеспечение экономических и социальных условий стабильного развития сельского хозяйства;
- 2) Обеспечение населения продуктами питания с приемлемыми показателями цена/качество;
- 3) Снижение негативного воздействия на окружающую среду (повышение экологичности производства);
- 4) Достижение продовольственной безопасности на региональном и государственном уровнях.

При этом для достижения поставленных целей, разрабатываются и реализуются стратегии, которые обеспечивают условия экономической безопасности самого комплекса.

Агропромышленная система управления в зарубежных странах, так же как и в России, состоит из государственного регулирования и хозяйственного управления. Эти меры воздействуют на соответствующих экономических уровнях: макро – государственном, мезо – региональном, и микро – на уровне предприятия.

На макроэкономическом уровне инструментами выступают: ценообразование в различных отраслях АПК, социальная, налоговая и кредитная политика, меры государственной поддержки и т.д.

На мезоэкономическом уровне оказывает влияние региональная политика с её мерами поддержки хозяйствующих субъектов, эффективность и своевременность проведения целевых программ.

На микроэкономическом уровне на состояние предприятия влияют уровень квалификации кадров, обеспеченность ресурсами, соответствие предприятия рыночным условиям, формам организации производства и социальной сфере.

Основные экономические цели АПК на региональном уровне:

- увеличение объёмов производства;
- повышение производительности;
- удовлетворение спроса на товары первой необходимости и основные продукты питания на региональном рынке местными производителями;
- активизация внешних торговых связей;
- достижение продовольственной и экономической безопасности;
- использование и наращивание потенциала сельских территорий.

Так же как рассмотрение экономики в целом начинается с домохозяйств, формирование эффективного АПК начинается с функционирования отдельного предприятия. Менеджмент и кадровая политика на предприятии – это фундамент, основа, на которой выстраивается функционирование всей отрасли. Именно в них сокрыт основной потенциал повышения эффективности работы, как отдельного предприятия, так и отрасли в целом. Задача региональной политики в области АПК на сегодняшний день заключается в создании эффективного механизма поощрения, поддержки и создания льготных условий для предприятий региона,

внедряющих инновационные технологии работы, производства или работающие над созданием инновационного продукта.

За рубежом традиционно уделяют большое внимание развитию научно-инновационной сферы АПК. Основным инструментом поддержки служит государственное стратегическое регулирование. Политика протекционизма, за якобы чрезмерное и неоправданное применение которой часто критикуют Россию на западе, проводится в отношении национальных сельхозпроизводителей во всех развитых странах. Об эффективности политики поддержки отечественного сельхозпроизводителя и мер по стимулированию инноваций в этой отрасли могут свидетельствовать следующие показатели: по различным оценкам, доля инновационно-активных предприятий АПК в развитых странах составляет от 80 до 90%, в России – 9-10%.

Выделяют три направления в развитии инновационной политики АПК:

1. информационное;
2. организационное;
3. финансовое.

В целом, оценивая зарубежный опыт, можно сказать, что уровень развитие АПК зависит от: эффективности системы управления предприятия; внедрения научных разработок, инноваций и степени технической оснащённости; рационального использования ресурсов, грамотной логистики, мер поддержки со стороны государства.

Теория корпоративного управления в России на сегодняшний день постоянно дорабатывается. Но в целом можно говорить о том, что предприятия АПК готовы к переходу на принципы корпоративной организации. По факту, они уже состоят из множества хозяйственных организаций. Одной из современных тенденцией Российского АПК является производственная кооперация и интеграция, укрупнение. Все чаще возникают так называемые агропромышленные комплексы - агрофирмы, агрокомплексы, агрохолдинги. Их деятельность основывается на использовании новых технологий хозяйства и направлена на увеличение объемов производства, снижение удельных затрат и улучшение качества продукции, повышении конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках и соответствие международным стандартам качества. Многие предприятия разных отраслей АПК объединены централизованным управлением, связаны единым технологическим процессом и общей финансово-экономической деятельностью.

Однако, отсутствие определенного практического опыта в сфере аграрного менеджмента, на практике часто приводит к снижению эффективности производственной деятельности.

На сегодняшний день в сфере АПК в России существует множество проблем. Необходимы новые подходы в управлении данной сферы, поэтому развитие сельского хозяйства рассматривается как один из приоритетных национальных проектов. Степень разработанности проблемы менеджмента АПК весьма высока, однако уровень внедрения и практического применения значительно уступает западному. К основным тенденциям этого направления можно отнести разработку и осуществление государственных программ развития сельского хозяйства, рассчитанных на определенный период времени и предусматривающие комплексное развитие всех отраслей, подотраслей и сфер деятельности агропромышленного, комплекса увеличения предпринимательской активности и заинтересованности.

В отечественном сельском хозяйстве зачастую применяются упрощённые технологии. Это связано с низкой технической оснащённостью предприятий. Текущий менеджмент отечественных компаний агропромышленного сектора в основном направлен на поддержание имеющейся системы в работоспособном состоянии. Но прежде чем внедрять инновационные разработки в технической сфере, необходимо преодолеть управленческие проблемы.

Список литературы

1. Кучин С.А. Мировой опыт финансовой поддержки аграрного сектора экономики и возможность его адаптации в России// Управление экономическими системами. № гос. рег. статьи: 0421200034. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/1497-2012-08-03-10-57-04>.
2. Нечаев В.И., Бершицкий Ю.И., Резниченко С.М. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства: Монография. - СПб.: Лань, 2009 - 336 с.
3. Попов Н.А. Основы аграрного менеджмента / Н.А. Попов, Е.Н. Попова. - М.: РУДН, 2008. - 188 с.
4. Проект «Стратегии развития Российской Федерации на период до 2020 года»// http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТС В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Баймолдаева М.Т.

Казахский национально-исследовательский технический университет, г.Алматы

Участников Таможенного союза с 1 января 2012 года Единого экономического пространства продолжается гармонизация и унификация национальных налоговых систем, включающая: ревизию всех соглашений во избежание двойного налогообложения, особенно с оффшорными юрисдикциями, с тем, чтобы они не могли быть использованы для уменьшения налоговых обязательств предприятий-резидентов государств - членов Таможенного Союза; выравнивание налоговых обязательств хозяйствующих субъектов государств-членов Таможенного союза; предотвращение уклонения от уплаты налогов на доход и капитал; введение эффективных методов контроля за трансфертным ценообразованием в государствах-членах Таможенного союза.

Были приняты ряд взаимоувязанных мер по пресечению незаконного вывоза капитала под видом своевременного не полученной экспортной выручки и непогашенных импортных авансов [2]:

- наделено налоговые органы полномочиями валютного регулирования и валютного контроля, а не только агентов валютного контроля (для этого необходимо ввести порядок обязательного уведомления таможенными органами и банками налоговых органов во всех осуществляемых физическими и юридическими лицами валютных операциях вывоза капитала);

- введен порядок уплаты НДС импортерами, осуществляющими предоплату поставок товаров и услуг нерезидентами, в момент осуществления платежа;

- прекращен практика включения во внебюджетные расходы безнадежных долгов предприятиям со стороны нерезидентов (если импортер или экспортер не обеспечил гарантированного исполнения сделки партнером-нерезидентом либо возмещения ущерба при непогашении импортного аванса нерезидентом, он должен списывать убытки за счет уменьшения капитала, а обязательство по уплате налога на прибыль уменьшаться не должно);

- ужесточены административной и уголовной ответственности за незаконный вывоз капитала с территории государств-членов Таможенного союза под видом неоплаченной покупателями-нерезидентами продукции, непогашенных импортных авансов, непогашенных заемщиками-нерезидентами кредитов, уплаты завышенных процентов по иностранным кредитам.

По данным мировой статистики, сейчас в мире функционирует более десяти Таможенных союзов, большинство из которых возникли в течение последних двух десятилетий, что свидетельствует об активизации процессов региональной экономической интеграции. Проблемы создания и функционирования региональных таможенных союзов рассмотрены в специальной литературе достаточно широко, особенно это касается таможенного союза ЕЭС, который стал началом создания единой Европы.

Увеличение числа таможенных союзов, укрепление их позиций на международной арене свидетельствуют о том, что данная форма интеграции приносит значительные экономические, политические и социальные выгоды для их участников, союз делает национальные экономики сильнее, который позволяет выступать его участникам единым интегрированным экономическим и политическим блоком в международных отношениях, увеличивает политический и экономический вес государств в глобальном масштабе, а также открывает перспективы для частных лиц и хозяйствующих субъектов интегрирующих стран

Важнейшим составляющим элементом развития экономического механизма страны является налоговая система, сформированная в соответствии с национальным налоговым законодательством. От того насколько близки налоговые системы государств, во многом зависит и эффективность их интеграции.

Например, углубляющиеся интеграционные процессы на территории постсоветского пространства являются неотъемлемой чертой современного развития государств-участников СНГ. Промежуточным этапом таких процессов является Таможенный союз ЕврАзЭС, который начал функционировать с 1 июля 2010 г. Формирование Таможенного союза предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В рамках Таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Об эффективности работы Таможенного союза ЕврАзЭС свидетельствуют следующие данные: рост суммарного внешнеторгового оборота Таможенного союза в декабре 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. увеличился на 18 % [4].

Анализируя налоговые системы государств-членов Таможенного союза, следует отметить значительное число общих черт, обусловленных историческими предпосылками. Вместе с тем условия развития национальных экономик привели к формированию многочисленных отличий как по отдельным налоговым понятиям, терминам и институтам, так и в целом налоговых систем. Налоговая гармонизация может предусматривать сохранение определенной самобытности и не должна вести к полной стандартизации порядка взимания налогов и сборов. Весьма важным представляется определение основных подходов к проведению унификации налоговых законодательств, а также определение направлений и этапов этой работы. В первую очередь следует выяснить, какие различия в налоговых законодательствах наиболее негативно влияют на процесс экономической интеграции, в том числе, на расширение межгосударственных экономических связей и создание равных условий хозяйствования //.

В целях эффективной интеграции в сферах экономики к настоящему времени налоговые системы в государствах-членах Таможенного союза полностью сформированы совершенствования налоговой системы:

- Республике Беларусь и Республике Казахстан действует двухуровневая система налогообложения (республиканский, местный уровни);

- Российской Федерации – трехуровневая система налогообложения (федеральный, региональный и местный уровни).

Анализ и практика функционирования интеграционных образований участников Таможенного союза позволяют сделать однозначный вывод – неравенство условий хозяйствования является существенным препятствием в создании единого экономического пространства и приносит государству, имеющему менее конкурентоспособную продукцию, серьезные проблемы, связанные как с не полным поступлением доходов в бюджет, так и оттоком инвестиций. В данной ситуации применение налоговой конкуренции является одним из способов выровнять эти условия и «перетянуть» на себя капиталы. И хотя идея налоговой конкуренции противоречит, по сути, идее единого экономического пространства, она существует как в практике (длительный пример функционирования Евросоюза), так и в теории и практики [5].

В связи с этим, в перспективе государствам-членам Таможенного союза следует единообразно определить сферу действия налоговых кодексов государств-членов Таможенного союза в отношении регулирования взимания основных налоговых платежей (общегосударственных и местных налогов), а также сборов, имеющих налоговый характер. Необходимо продолжить унифицированные подходы в части определения соотношения положений налогового и таможенного законодательства для эффективного развития региональной интеграции стран участников экономической интеграции.

Таким образом, в целях дальнейшего повышения экономической эффективности региональной интеграции между государствами Таможенного союза в налоговом законодательстве необходимо совершенствовать основные правовые предписания, касающиеся взимания налоговых платежей таможенными органами, в таможенном законодательстве будут установлены особенности применения правовых норм в части определения сроков уплаты, плательщиков и прекращения обязательств по уплате налоговых платежей и т.д. [6].

Список литературы

1. Тарарышкина Л.И. Особенности налогообложения внешнеторговых операций в условиях Единой таможенной территории Таможенного Союза ЕврАзЭС// Белорусский экономический журнал. 2012. С. 115
2. Статистические данные Комиссии Таможенного союза <http://www.tsouz.ru/>
3. Решение Межгоссовета ЕврАзЭС на уровне глав Правительств от 15.03.2011 N 77. С.32
4. Муканов К.Н. Социально-экономическое развитие Казахстана в условиях инновационной экономики. – Агентство Республики Казахстан по статистике, 2009, июль, с. 70-71.
5. Тинасилов М.Д. Креативный менеджмент в инновационной экономике Республиканская научно-практическая конференция «Д.А. Кунаев и индустриально-инновационное развитие современного Казахстана», 100-лет Д.А. Кунаеву, Алматы 2012
6. Тинасилов М.Д. Инновационная экономика стран Центральной Азии (на примере Казахстана и Кыргызстана): теория, методология и практика. ИИЦ. КазНТУ Алматы, 2012.

СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

КАЧЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Пенчева С.Н., Назаркина Ю.Н.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Алтайский государственный аграрный университет», г.Барнаул

Обеспечение экономической эффективности сельскохозяйственного производства во многом зависят от уровня подготовки и деловых качеств управленческого персонала. Рынок предъявляет принципиально новые требования к руководителям и специалистам, частным предпринимателям. Сегодня им приходится работать в новой организационной системе взаимодействия крупных, средних и мелких предприятий, являющимися самостоятельными товаропроизводителями, действующими в рыночной среде. В этих условиях диапазон их деятельности расширяется за счет экономико-аналитических, прогнозных, научно-консультативных функций.

Современному инновационному сельскохозяйственному производству требуются качественно новые кадры, способные быть не просто руководителями, специалистами, но и предпринимателями, владеющими производственным и финансовым менеджментом, способными руководить коммерческими организациями, глубоко анализировать, прогнозировать и обеспечивать высокие экономические показатели их хозяйственной деятельности. За всем этим стоят значительные количественные и качественные изменения в формировании кадров, их подготовке и переподготовке. А для этого необходимы финансовые средства, то есть инвестиции. В связи с чем, выбранная тема исследования представляется актуальной.

Качественные характеристики управленческого персонала в сельском хозяйстве в силу различных причин являются неудовлетворительными по многим параметрам, например, таким как возраст, уровень образования.

Анализ показал, что в сельскохозяйственных организациях Алтайского края еще достаточно много руководителей и специалистов, не имеющих необходимого уровня образования. Так, в 2012 году среди руководителей организаций имеют высшее образование от общей численности 71,6%, среднее профессиональное образование – 19,2%, практики – 9,2%. У остальных категорий управленческих кадров образовательный уровень еще ниже. Так, имеют высшее образование только 64,5% заместителей руководителей и 59,1% главных специалистов, каждый четвертый специалист среднего звена, каждый пятый руководитель среднего звена. Среди главных специалистов наиболее низкий образовательный уровень среди бухгалтеров (54,8% от общей численности с высшим образованием), зоотехников (56,9%), инженеров (52,1%). Больше всего практиков среди специалистов среднего звена зоотехнической (13,8%), ветеринарной (16,5%), инженерной (18,3%) служб [1].

По всем категориям управленческого персонала сельскохозяйственных организаций наибольший удельный вес в общей численности составляют лица в возрасте от 30 лет до пенсионного возраста, что является нормальным явлением. Настораживает тот факт, что доля руководителей в возрасте до 30 лет остается незначительной, уступая лицам пенсионного возраста (Табл.1). Это свидетельствует о недостаточной смене кадров, низком уровне приема в сельскохозяйственные организации молодых кадров на должности руководителей и специалистов.

Таблица 1

Состав управленческих кадров по возрасту в сельскохозяйственных организациях Алтайского края в 2012 году

Наименование должности	Всего, чел.	В том числе в возрасте			
		до 30 лет		пенсионного возраста	
		чел.	в %	чел.	в %
Руководители с.-х. организаций	618	14	2,3	86	13,9
Главные специалисты	1950	194	9,9	191	9,8
Руководители среднего звена	2408	112	4,7	165	6,9

Специалисты среднего звена	4915	753	15,3	307	6,2
----------------------------	------	-----	------	-----	-----

Источник: [1]

Таким образом, объективно можно сказать, что сельскохозяйственные организации Алтайского края испытывают потребность в молодых, квалифицированных руководителях и специалистах, что ведет к необходимости подготовки новых кадров или переподготовки и повышения квалификации имеющихся.

Подготовка и повышение квалификации управленческих кадров должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности через определённые промежутки времени. А сельскохозяйственные предприятия должны рассматривать затраты на подготовку управленческого персонала как инвестиции в основной капитал, которые позволяют наиболее эффективно использовать новейшие технологии [2].

Кроме того, система подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников на предприятии с одной стороны должна быстро реагировать на изменение потребностей производства в рабочей силе, а с другой – предоставить работникам возможность для обучения в соответствии с их интересами.

Рассмотрим особенности каждой из составляющей в системе подготовки квалифицированных управленческих кадров для сельскохозяйственных организаций на примере Алтайского края.

1. Подготовка новых кадров – это профессиональное первоначальное обучение лиц, ранее не имевших специальности. Финансирование подготовки специалистов сельскохозяйственных организаций Российской Федерации осуществляется за счёт средств федерального бюджета и краевого бюджета, если инициатором в подготовке, переподготовке и повышении квалификации является государство. Если же инициатором подготовки специалистов является само предприятие, то оно оплачивает это обучение на 100%.

Специализированным вузом в Алтайском крае, готовящим кадры руководителей и специалистов для сельскохозяйственных организаций является федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Алтайский государственный аграрный университет» (далее – ФГБОУ ВПО АГАУ). В университете реализуются образовательные программы более чем 47 направлений подготовки. Ежегодный выпуск специалистов и бакалавров из ФГБОУ ВПО АГАУ может на 100% покрыть потребность АПК в кадрах. Однако по данным Главного управления сельского хозяйства Алтайского края [1], в село в среднем возвращается 210-220 молодых специалистов, 50% из которых – те, кто поступал в аграрный университет по целевым направлениям. Если учесть, что в крае 60 районов, то получается, что в каждый район устраивается всего от 3 до 4 специалистов. При установившейся в АПК края среднегодовой сменяемости руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций на уровне 10% такое число притока молодых специалистов явно недостаточно.

2. Переподготовка кадров – это получение новой специальности из числа лиц, имевших какую-либо профессию, для удовлетворения потребности предприятия и рынка труда в данной специальности. Особенность переподготовки кадров – в контингенте работников, которых она охватывает. Это в основном работники средних и старших возрастов, проработавшие определённое время по определённой профессии, что накладывает свою специфику на обучение [2].

Анализ качественных характеристик управленческих кадров сельхозорганизаций Алтайского края показал их низкий образовательный уровень. Кроме того, участились случаи, когда для восполнения создавшегося дефицита в руководителях подбор их для сельскохозяйственных организаций осуществляется из специалистов других профилей (агрономов, зооинженеров, инженеров-механиков и пр.). А для этих потенциальных руководителей нужны дополнительные знания в области менеджмента, т.е. переподготовка и дополнительное образование.

3. Повышение квалификации кадров – это обучение, направленное на последовательное совершенствование профессиональных знаний, умений и навыков мастерства по имеющимся профессиям [2].

Данное направление также является очень актуальным для сельхозорганизаций, так как анализ показал, что в крае основную часть руководителей сельскохозяйственных организаций составляют работники в возрасте 40-60 лет, при этом доля молодых руководителей значительно ниже доли руководителей в возрасте более 60 лет. А чем выше возраст руководителей, тем больше внимания следует уделять обновлению их профессиональной компетенции, чаще и интенсивнее работать над повышением их квалификации.

Чаще всего переподготовка кадров и повышение квалификации управленческих кадров для предприятий АПК в регионах России реализуются через созданные при аграрных вузах подразделения профессиональной подготовки и через систему образовательных учреждений дополнительного профессионального образования [3].

Алтайский край – не исключение. Так, в ФГБОУ ВПО АГАУ довольно успешно на протяжении ряда лет функционирует центр дополнительного образования, занимающийся профессиональной переподготовкой управленческих кадров.

Базовым учреждением дополнительного профессионального образования для кадров АПК является федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Алтайский институт повышения квалификации руководителей и специалистов АПК» (далее – ФГБОУ ДПО АИПК). В рамках государственного контракта в институте проходят переподготовку и повышение квалификации управленческие кадры сельскохозяйственных организаций Алтайского края (Табл.2).

Таблица 2

Повышение квалификации и профессиональная переподготовка в Алтайском институте повышения квалификации руководителей и специалистов АПК за 2008-2012 гг.

Категория слушателей	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество слушателей - всего, чел.	1318	1132	699	797	501
в том числе:					
- руководители и специалисты органов управления АПК	0	0	45	58	0
- руководители	99	101	95	95	81
- главные специалисты	242	297	145	201	93
- специалисты среднего звена	977	734	414	443	180

Как показал анализ отчетных данных ГУСХ Алтайского края, в 2012 году повысили квалификацию 81 руководитель и 273 специалиста организаций АПК, что составляет всего около 5% от их общей численности. В среднем за 2008-2012 гг. повысили квалификацию 5-7% управленческих кадров [1]. При этом, несмотря на высокую потребность в обучении, численность слушателей программ переподготовки и повышения квалификации уменьшается по годам, а стоимость обучение в расчете на 1 слушателя увеличивается (Рисунок 1).

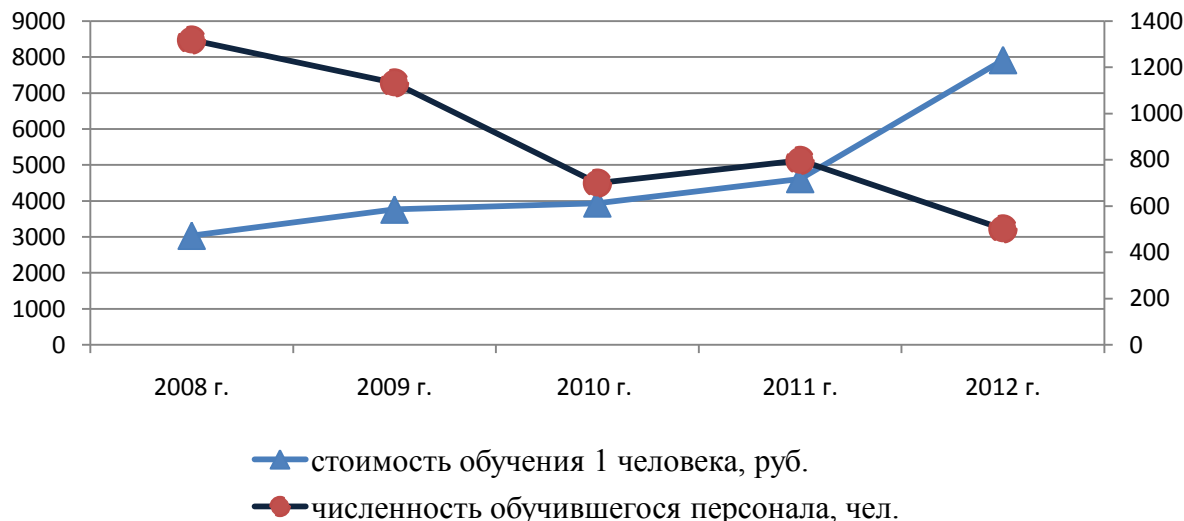


Рис. 1. Динамика численности слушателей и стоимости обучения в ФГБОУ ДПО АИПК за 2008-2012 гг.

Безусловно, что все три вышеназванных направления профессиональной подготовки управленческих кадров должны активно использоваться в сельскохозяйственных организациях. Но, как показывает практика, ждать большого притока молодых специалистов в сельскую местность края, где расположены практически все крупные и средние сельхозорганизации, не приходится. Поэтому основное внимание и, соответственно, финансовые ресурсы данным организациям следует направить на переподготовку и повышение квалификации имеющихся кадров с учетом их возраста и базового образования. При подготовке квалифицированных кадров необходимо переходить на программы, учитывающие индивидуальный подход к каждому сотруднику, его умения и навыки, а главное – сквозные программы подготовки, обеспечивающие использование ограниченного

потенциала ППС учебных заведений и концентрированное использование средств сельскохозяйственных организаций и регионального бюджета.

Список литературы

1. Доклад начальника Главного управления сельского хозяйства Алтайского края «О ходе и результатах реализации в 2012 году целевых программ в сфере развития сельского хозяйства Алтайского края» [Электронный ресурс]. – Барнаул, 2013. – Режим доступа: <http://www.altagro22.ru>
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА-М. 1999. – 402 с.
3. Фанненштиль А.А., Чижов Н.В. Формирование резерва руководителей для аграрного сектора экономики // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сборник статей междунар. науч.-практ. конф.: в 3 кн. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2010. – Кн. 3. – С. 428-430

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

Темирова С.Х., Салпагарова Ф.А.-А.

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

В условиях современного развития экономических отношений рынок труда занимает важное место. С одной стороны, он является элементом экономической системы и от эффективности его функционирования зависят национальное благополучие, стабильность общества и эффективность социально-экономических преобразований. С другой стороны, выступая самостоятельной системой, он опосредует влияние этого развития на благосостояние населения и характер многих социальных процессов, усиливая или сглаживая возникающие противоречия.

Актуальность темы усиливается и тем обстоятельством, что субъекты российского рынка труда пока продолжают накапливать опыт функционирования в новых экономических условиях. Функционирование рынка труда сопряжено со множеством сложностей, столкновений интересов различных социальных групп. Это нередко вызывает социальную напряженность и общественные диссонансы. В данной связи мероприятия, проводимые с целью урегулирования конфликтов, должны носить толерантный, компромиссный характер, учитывать интересы всех участников трудовых отношений.

Рынок труда – это система конкурентных связей между его участниками (предпринимателями, трудящимися и государством) по поводу найма, использования работника в общественном производстве. Объектом купли-продажи на рынке труда является право на использование рабочей силы, предметом торга является определенный вид способностей человека и продолжительность его применения. Он характеризует также отношения в сфере занятости по поводу обмена способностей к труду на денежный эквивалент жизненных средств, т.е. на заработную плату.

Совокупность изменений на рынке труда говорит о сущности и глубине социальных изменений, об их позитивной или негативной направленности. Анализ данных Табл.1 свидетельствует о том, что за период с 2010 по 2013 гг. в России наметились такие позитивные тенденции, как рост численности населения при снижении числа безработных граждан на 25,4%.

Таблица 1

Трудовая занятость населения России на период с 2010 года до 2013 года, тыс.чел.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2010
Численность населения	141914	142865	143056	143347	101,0
Экономически активное население	76178	75779	75676	75529	100,1
Безработные	5544	4922	4131	4137	74,6

Проблема безработицы в течение анализируемого периода особо остро стояла перед Россией в 2010 г., когда экономика России находилась в посткризисном состоянии. С начала года до конца февраля еженедельный прирост численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, в среднем составлял 0,9%. В последующие годы постепенно повышались активность работодателей и интерес соискателей к новым возможностям и карьерным перспективам.

Однако численность экономически активного населения остается практически неизменной. Это связано с тем, что возрастная структура населения сдвигается в сторону старения, увеличивается численность населения старше трудоспособного возраста, а удельный вес населения трудоспособного возраста, наоборот, снижается. Эти тренды приводят к существенному росту демографической нагрузки на трудоспособное население.

В этих условиях положительным моментом является довольно высокий уровень экономической активности населения в возрасте 25-59 лет, особенно среди женщин, который является одним из наиболее высоких в мире. Задача правительства – сохранение уровня экономической активности этой возрастной группы, в том числе мерами политики занятости, направленными на повышение экономической активности многодетных родителей, родителей детей-инвалидов, граждан, имеющих ограничения трудоспособности по состоянию здоровья. Одновременно должны реализовываться меры, направленные на повышение экономической активности граждан пенсионного возраста, что позволит частично компенсировать недостаточную экономическую активность молодых людей до 25 летнего возраста.

Эти меры крайне необходимы, поскольку согласно Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, опубликованному Министерством экономического развития РФ, численность экономически активного населения сократится к 2030 г. до 66,1 млн. человек. И даже по форсированному варианту в условиях более благоприятной демографической ситуации этот показатель может составить 68,4 млн. человек.

По мере увеличения мобильности населения и улучшения профессионального соответствия, в том числе за счет привлечения иностранной рабочей силы согласно потребностям экономики, прогнозируемый уровень безработицы снизится с 5,9% в 2015 г. до 4,4-4,7% экономически активного населения в 2030 г. (по инновационному и консервативному варианту, соответственно). По форсированному варианту уровень безработицы может сократиться до 4,1%. Снижению безработицы также будет способствовать изменение демографической структуры: значительно сократится численность молодежи, в наибольшей степени подверженной риску безработицы.

Таким образом, к 2030 г. численность занятых в экономике страны может снизиться до 63 млн. человек по консервативному и инновационному варианту соответственно (с 67,7 млн. человек в 2014 году) или на 6,6%. По форсированному варианту в экономике страны может быть занято 65,6 млн. человек. Для страны с масштабами России это очень негативные тенденции.

В целях повышения темпов и обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения реальных доходов граждан РФ, правительством планируется создание и модернизация 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест (далее ВПРМ) к 2020 году (Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»). При этом следует ожидать, что вновь созданные и модернизированные рабочие места будут обеспечивать более высокую производительность труда, а работники на этих рабочих местах будут получать более высокую заработную плату.

Основой для увеличения ВПРМ является масштаб экономического роста, который позволяет в форсированном сценарии к 2020 году создать 7,5 млн. мест и достичь значения целевого параметра – 25 млн. рабочих мест. В условиях консервативного и инновационного вариантов к 2020 году этот показатель должен составить 21-22 млн.

Таблица 2

Создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест, млн.

Вариант	2013	2015	2018	2020	2013 в % к 2010
Консервативный	17,9	19,2	20,5	21,3	118,9
Инновационный	17,9	19,6	20,8	22,3	124,5
Форсированный	17,9	20,8	23,8	26,3	146,9

Переход к инновационной экономике приведет к изменению сложившейся структуры занятости, перераспределению работников по секторам экономики, расширению сферы услуг, развитию инновационных направлений деятельности и возникновению новых направлений занятости.

При этом наибольшее сокращение занятости за период 2012-2030 гг. прогнозируется в отраслях реального сектора экономики (сельском хозяйстве, промышленных видах деятельности, строительстве, на транспорте и в связи) – на 24%. Высвобождаемые из производственных секторов работники должны будут находить работу в сфере услуг и торговле. Численность занятых в этих сферах к 2030 г. вырастет на 11%.

Несмотря на общее снижение занятости, наибольший прирост ВПРМ должен произойти в обрабатывающих отраслях промышленности, где будет дополнительно создано 2 млн. мест, а общая обеспеченность в этом виде деятельности увеличится с 32 до 56 % общего числа рабочих мест. Более чем на 1 млн. вырастет количество ВПРМ в строительстве, торговле, здравоохранении и сфере предоставления социальных услуг. Значительно возрастет ее доля в секторе услуг – с 2-6% до 15-25%. Общее невысокое количество ВПРМ в этом секторе объясняется доведением зарплат педагогического персонала и работников здравоохранения до средней зарплаты по экономике, в то время как средняя зарплата в 2020 году не достигнет принятых для определения ВПРМ критериев.

Таблица 3

Структура высокопроизводительных рабочих мест видам экономической деятельности, %

Показатели	2013	2020	Отклонение 2020 от 2013
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,4	3,5	-2,9
Рыболовство и рыбоводство	0,5	0,3	-0,2
Добыча полезных ископаемых	4,3	2,7	-1,6
Обрабатывающие производства	18,4	19,9	+1,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,0	4,7	+0,7
Строительство	11,6	12,1	+0,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	26,0	25,5	-0,5
Гостиницы и рестораны	1,7	1,7	0,0
Транспорт и связь	12,3	8,1	-4,2
Финансовые услуги	1,3	1,4	+0,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,3	7,7	-2,6
Госуправление, обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,3	3,2	+1,9
Образование	0,7	3,3	+2,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,7	4,5	+3,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,5	1,4	+0,9
Всего	100	100	0,0

Модернизация российской экономики должна сопровождаться увеличением спроса на высококвалифицированные кадры. Их формирование в соответствии с потребностями экономики предусматривает улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности на основе реформирования системы профессионального образования всех уровней, развития системы непрерывного профессионального образования, системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом государственных приоритетов развития экономики.

Список литературы

1. Беляева, М.Г. Как сделать цивилизованным российский рынок труда / М.Г. Беляева // ЭКО. - 2013. - № 3. - С.123-131.
2. Варшавская, Е.Я. Непостоянная занятость: российский вариант / Е. Я. Варшавская, И. П. Поварич // Трудовое право. - 2014. - № 7. - С. 59-63.
3. Инновационное предпринимательство: теория, методология, стратегия: учебное пособие / Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Лисова О.М. и др. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2010. – 152 с.
4. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебное методический комплекс / Т.Н. Костюченко - 4-е изд. перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.

5. Костюченко, Т.Н. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России / Т.Н.Костюченко, Т.Р.Даниелян. – Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб.науч.трудов по матер. науч.-практ. конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – С.79-85.
6. Назарова, И.Б. Участники рынка труда: структура и самочувствие / И.Б. Назарова // Народонаселение. - 2013. - № 2.-С.61-77.
7. Усачев, В.И. Резервы пополнения трудового потенциала России в среднесрочной перспективе / В.И. Усачев // Народонаселение. - 2014. - № 2. - С. 143-149.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Рахматуллина Е.С., Миргалеева Д.И.

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, г.Казань

Строительство, как самостоятельная отрасль экономики, играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. На сегодняшний день строительный комплекс России представляет собой один из наиболее крупных и значимых секторов экономики, где сосредоточен значительный объем средств, от скорости оборота которого зависит эффективность всей экономики.

Республика Татарстан является одним из регионов, в которых строительство развивается быстрыми темпами, отношение объема строительных работ, выполненных в Татарстане, к общероссийским объемам строительства имеет увеличивающуюся динамику на протяжении последних лет.

Кадры в строительстве, как и в большинстве сфер материального производства, являются важнейшей составляющей производительных сил. Начиная с разработки проекта, заканчивая сдачей в эксплуатацию, строительство возможно лишь при наличии высококвалифицированных профессиональных кадров. По данным на 2013 год в России в строительстве было занято 5,7 миллионов человек, что представляет собой 8,4% от всех занятых в экономике. Это шестое место среди других видов деятельности. В Республике Татарстан по данным 2013 года в строительной отрасли было занято 189 тысяч человек или 10,4% от всех занятых в экономике. Общее количество занятых в экономике по Российской Федерации в 2013 году составляло 67,9 миллионов человек, а по Республике Татарстан – 1,8 миллионов человек.

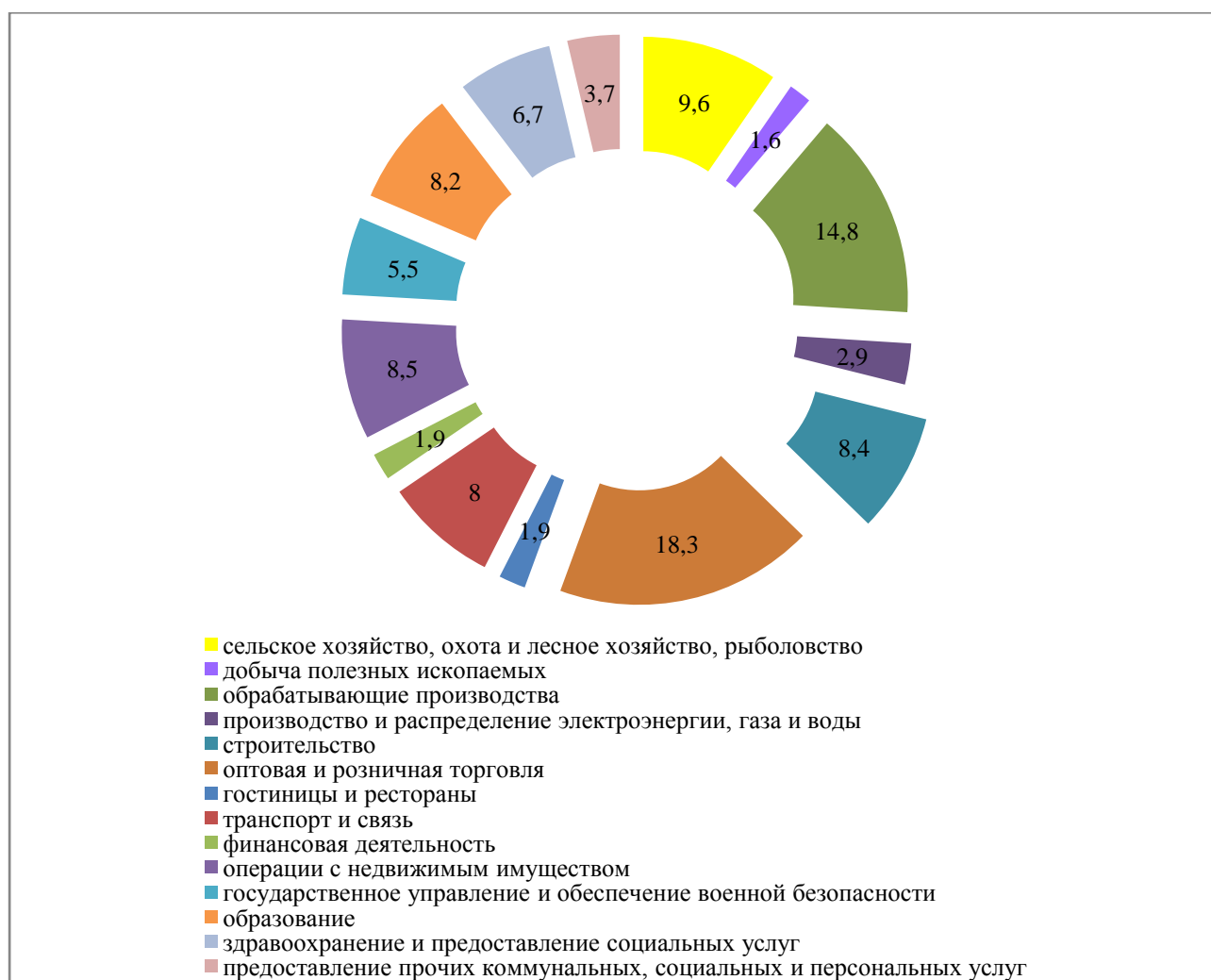


Рис.1. Среднегодовая численность занятых в экономике России по видам экономической деятельности, в %

Сегодня часто говорят про острый дефицит кадров в строительной сфере. При этом отмечают проблемы как численного, так и качественного состава кадров, крайне жестко ограничивающие возможность развития строительной отрасли в России. Говоря о недостаточном количестве кадров, стоит заметить, что в данном случае в большей степени подразумеваются специалисты среднего начального и среднего профессионального образования. Для выявления потребности в кадрах был проведен расчет по двум различным методам: расчет в соответствии с государственным заказом на подготовку кадров и расчет по данным опроса работодателей. Проведенный в 2014 году анализ потребности в кадрах строительных специальностей по первому методу показал, что в Республике Татарстан наиболее необходимы профессии среднего начального образования – 3420 человек, на втором месте по потребности находятся специальности среднего профессионального образования – 3273 человек. Потребность в кадрах с высшим образованием нельзя назвать высокой, по результатам она составила 105 человек. Таким образом, потребность в строительных кадрах, согласно государственному заказу составила 6798 человек. Для получения наиболее точных данных о недостатке специалистов в строительной отрасли Республики Татарстан, была изучена потребность бизнеса в строительных кадрах. Для этого потребовалось привлечь работодателей в качестве ключевых экспертов рынка труда. Проанализировав данные более пятидесяти крупных строительных компаний Татарстана, была выведена общая сумма необходимых кадров, которая составила 6559 человек. Таким образом, усредненная потребность в кадрах по двум различным расчетам равна 6679 человек. Это 3,5% от общего числа занятых в строительстве по Татарстану в 2013-2014 годах. Конечно, стоит заметить, что строительство невозможно при отсутствии необходимого количества рабочих низшего звена, поэтому, в целях экономии, зачастую работодатели нанимают низкоквалифицированных работников с ближнего зарубежья. Это, наряду с удешевлением оплаты труда ведет к значительному снижению качества строительства. Таким образом, качественный состав кадров в строительстве так же является не до конца решенным вопросом. Для решения этой проблемы необходимо комплексное взаимодействие государства, системы образования и бизнес-сообщества.

Примером эффективной подготовки профессиональных строительных кадров может выступить система, сложившаяся в Финляндии или Германии, где наблюдается активное участие государства, общественных организаций и бизнеса в образовательном процессе. Каждый из этих участников играет свою роль в формировании качественной системы образования. Государство финансирует до 30% стоимости образования, а так же предоставляет студенческие кредиты под низкие проценты. Общественные организации выступают как организаторы практик и стажировок для студентов, помогая им приобрести практические навыки. Строительные организации участвуют в составлении учебных планов, привлекают студентов для обучения на свои предприятия, выступают заказчиками дипломных работ, а так же часто принимают участие в частичном финансировании обучения. Таким образом, сотрудничество данных участников позволяет дать студентам современное, действительно профессиональное и актуальное образование, а так же помогает выпускникам в трудоустройстве.

Уровень заработной платы в России и Татарстане в такой сфере, как строительство также является актуальным и проблемным вопросом. В Российской Федерации уровень заработной платы по отрасли «строительство» находится на седьмом месте среди других видов деятельности и составляет 27,7 тысяч рублей. Это на 7,6% ниже средней заработной платы по России по четырнадцати основным видам деятельности, которая в 2013 году составила 29,8 тысяч рублей. Но при этом, положительным фактом является увеличение показателя на 6,7% по сравнению с 2012 годом. То есть наблюдается положительная динамика роста среднемесячной заработной платы по отрасли.

В Республике Татарстан ситуация обстоит лучше, среднемесячная заработная плата находится на шестом месте среди четырнадцати основных видов деятельности, таких как:

- сельское и лесное хозяйство;
- добыча полезных ископаемых;
- обрабатывающие производства;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- строительство;
- оптовая и розничная торговля;
- гостиницы и рестораны;
- транспорт и связь;
- финансовая деятельность;
- операции с недвижимым имуществом;
- государственное управление военной безопасности;
- образование;
- здравоохранение;
- предоставление социальных услуг и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Среднемесячная заработная плата в строительстве составляет 26,5 тысяч рублей, и она выше средней заработной платы по Республике, которая равна 24,4 тысячам рублей. Несмотря на это, в 2013 году наблюдается отрицательная динамика роста показателя по сравнению с 2012 годом – снижение на 11%.

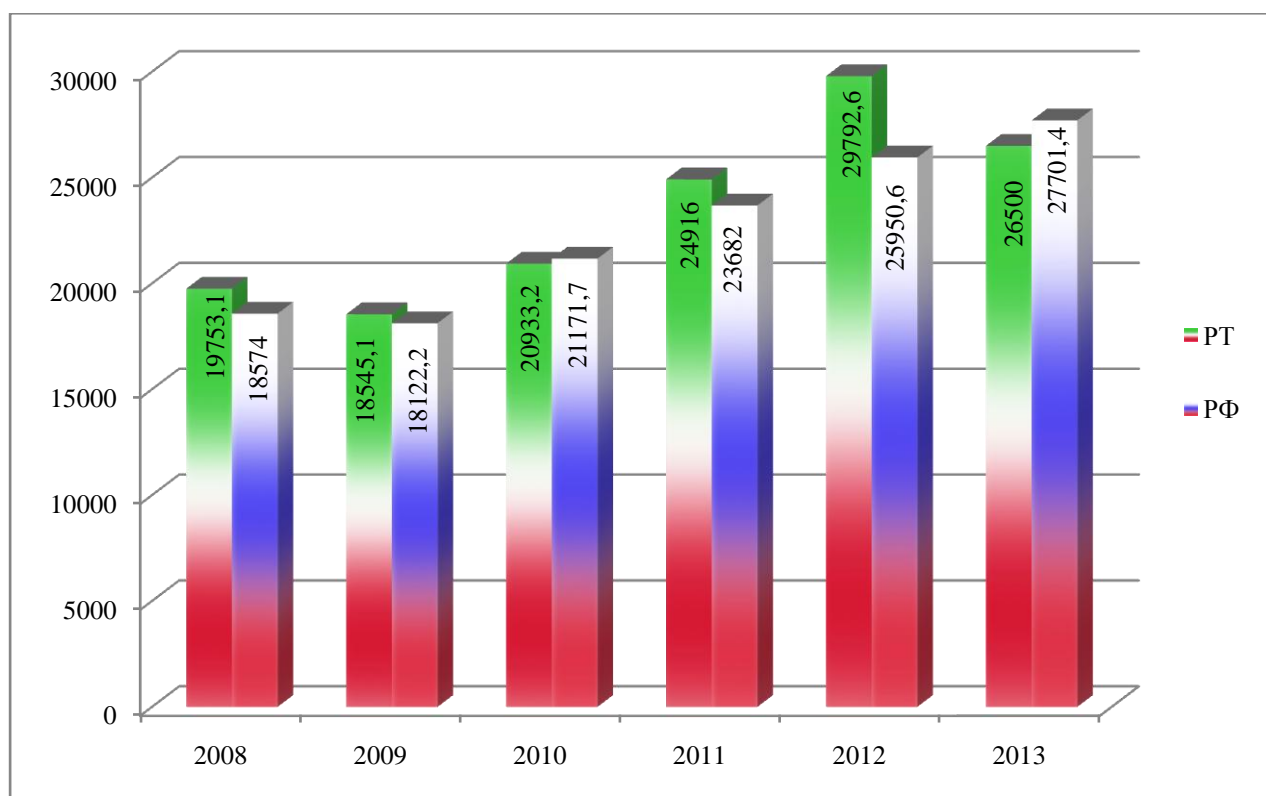


Рис.2. Среднемесячная заработная плата по виду деятельности «строительство» в России и Татарстане за период 2008-2013гг., тыс.руб.

Фонд заработной платы отрасли «строительство» за отчетный 2013 год в России составил 1,9 триллиона рублей, в Республике Татарстан – 14,9 миллиардов рублей.

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что уровень заработной платы в отрасли «строительство» не соответствует необходимому уровню, особенно учитывая тот факт, что строительная сфера является трудоемкой и опасной для жизни работников. Согласно официальной информации Государственной инспекции труда в Республике Татарстан, строительство остается наиболее опасным видом деятельности, так как число смертельных случаев на производстве на много опережает другие отрасли хозяйственно-экономической деятельности.

Количество зарегистрированных несчастных случаев на производстве с тяжелым и смертельным исходом в Российской Федерации за последний отчетный год составило 10068 человек. Из них 901 случай групповых несчастных случаев, 562 из которых со смертельным исходом. Несчастных случаев на производстве с тяжелым исходом зарегистрировано 6730, со смертельным – 2437 случаев.

К сожалению, строительство из года в год остается отраслью с наибольшим количеством несчастных случаев и самым высоким показателем смертельных случаев на производстве. Это связано с конструктивными недостатками и недостаточной надежностью машин, механизмов и оборудования, с несовершенством технологического процесса, с нарушением требований безопасности и рядом других проблем. Большинство несчастных случаев происходит по организационным причинам, в результате недостаточного технического надзора со стороны инженерно-технических работников, необученности безопасным методам работ, из-за низкого уровня производственной и трудовой дисциплины которые нужно устранить силами самих организаций и контроля со стороны государства.

Список литературы

1. Афолина А.В. Кадры работников строительных организаций. – М.: Альфа-пресс, 2005. – 104с.;
2. Арdziнов В.Д. Организация и оплата труда в строительстве. – СПб: Питер, 2004. – 160с.;
3. Рахматуллина Е.С. Решение задач управления строительным предприятием посредством нестандартных инновационных шагов. – статья в журнале «Управление экономическими системами» №24, 2010.;
4. Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики» – <http://www.gks.ru/>

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФУНДАМЕНТ РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Канзюба В.А., Алиева Ю.В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Начавшийся в 2008 г. мировой финансовый кризис поставил под сомнение устойчивость достижений российской экономики последних десяти лет. В условиях нестабильности мировой экономики становится ясно, что задача повышения производительности труда – уже не желательное, а необходимое условие обеспечения дальнейшего экономического роста российской экономики: страна должна научиться эффективнее распоряжаться своими трудовыми ресурсами и капиталом.

Производительность труда в России за последние годы значительно выросла: она увеличивалась в среднем на 6% в год и обеспечила 2/3 прироста ВВП на душу населения, главным образом за счет повышения загрузки имеющихся производственных мощностей.

Ситуация в разрезе отраслей и секторов экономики может значительно отличаться от среднего уровня. Так, сельское хозяйство в России является отраслью с крайне низким уровнем производительности труда. В среднем каждый занятый в ней производит продукции на \$17 тыс. в год, в то время как в США – \$108 тыс., в Бразилии – \$103 тыс., в Австралии и Канаде – по \$81 тыс., в Польше – \$46 тыс., в Белоруссии – \$29 тыс. Российский финансовый сектор (\$62 тыс. в год на работника) в мае 2013 года был в 3–3,5 раза менее производителен, чем во Франции, Бельгии, США и Нидерландах.

Основными причинами низкой эффективности российской экономики являются:

1. Неэффективная организация труда. Например, расходы на строительство угольной электростанции могут быть на 25–40% выше, чем в США и Европе, и в три раза выше, чем в Китае. Повышение эффективности проектной деятельности может в достаточно короткие сроки обеспечить переоснащение изношенной инфраструктуры и производственных мощностей, что положительно отразится на производительности труда.

2. Структурные особенности российской экономики. Например, в российском жилищном строительстве относительно невелика доля малоэтажных домов, более эффективных с точки зрения трудозатрат на квадратный метр возведенного жилья. За 2012–2014 годы на долю малоэтажной застройки здесь приходилось 25–30% построенного жилья, в то время как, например, в Швеции – 50–60%, а в США – почти 90%. Данный фактор объясняет 6 из 79 процентных пунктов отставания в уровне производительности от США.

3. Непрозрачное и избыточное регулирование. Многие административные процедуры в нашей стране зачастую чрезмерно усложнены и требуют значительных затрат времени, а их результаты непредсказуемы. Это ведет к коррупции и снижает эффективность бизнеса. Исследование Всемирного банка показало, что в России на получение необходимых согласований при строительстве может уходить в 2 раза больше времени по сравнению с Китаем, в 6 раз – по сравнению со Швецией и более чем в 15 раз – по сравнению с США.

4. Устаревшие мощности и методы производства. Возраст почти 40% российских тепловых электростанций превышает 40 лет, в то время как в США таких электростанций 28%, в Японии – 12%, а в Китае – всего 3%. Более 16% жидкой стали в России выплавляется в устаревших мартеновских печах, где производительность труда более чем вдвое ниже, чем при кислородно-конвертерном производстве, и которые практически не используются в других странах.

5. Дефицит профессиональных навыков. Россия отличается высоким уровнем грамотности и хорошим качеством технического образования, что создает условия для развития качественных трудовых ресурсов. За последние 10 лет ситуация значительно улучшилась, хотя дефицит квалифицированных управленческих кадров все еще сохраняется.

Задача повышения производительности российской экономики гораздо более сложная и многогранная, чем может показаться на первый взгляд. Необходима разработка комплексного подхода, реализация которого может быть обеспечена лишь совместными усилиями государства, бизнеса и граждан.

Ведущую роль на первоначальном этапе повышения производительности труда должно играть государство, путем решения следующих задач.

1. Стимулирование роста конкуренции путем устранения административных барьеров. Формирование конкурентной среды и обеспечение равных условий конкуренции во всех отраслях должно стать для государственных органов приоритетной задачей.

2. Реформа трудового законодательства. В первую очередь необходимо внести поправки в Трудовой кодекс РФ, касающиеся контрактных взаимоотношений работодателей и сотрудников с целью защиты средств, вложенных в профессиональное развитие кадров.

3. Повышение эффективности государственного сектора. По данным Росстата, в государственном секторе занято около 31% трудоспособного населения. Данный показатель значительно выше, чем в большинстве развитых стран: в США – 15%, в Германии – 11%, в Южной Корее – 6%. Эффективность госкомпаний во многом является краеугольным камнем для роста производительности экономики в целом ввиду уникальности оказываемых ими услуг и монопольного положения на рынке.

4. Внедрение комплексного подхода к планированию развития территорий. В первую очередь речь идет о создании и утверждении генеральных планов развития городов и регионов на основе единых стандартов, разработанных в соответствии с передовой международной практикой. Это позволит сократить количество согласований и необходимое для их прохождения время, а также обеспечит более высокую скоординированность при реализации проектов, в том числе в области развития инфраструктуры.

5. Повышение уровня развития финансовой системы. В первую очередь речь должна идти о реструктуризации банковской системы. Необходимо повысить требования к капиталу и ужесточить стандарты управления рисками в банковском секторе.

6. Модернизация системы профессионального образования и переподготовки. Для обеспечения долгосрочного роста производительности в стране необходимо четко выстроить и отрегулировать систему непрерывного профессионального образования.

Развитие предпринимательской среды имеет крайне важное значение для экономики страны. Так, на долю частного сектора США приходится 73% ВВП, 28% занимает госсектор, в России, по данным Росстата, доля частного сектора в ВВП меньше 50%.

Для значительного повышения производительности труда руководителям компаний необходимо решить следующие задачи.

1. Повышение эффективности бизнес - процессов путем непрерывного их совершенствования и устранения потерь различного характера.

2. Формирование навыков проектного управления.

3. Усиление роли отраслевых профессиональных ассоциаций, которые могут сыграть важную роль в повышении производительности российской экономики.

Таким образом, за последние десять лет российская экономика добилась огромных успехов. Теперь основная задача – используя уже достигнутые результаты, продолжить это развитие на качественно новом уровне. Правительство поставило масштабные цели в области экономического развития страны, рассматривая в качестве основы долгосрочного роста экономики именно повышение ее эффективности.

Правительство и участники рынка должны совместно решить эту задачу. Компаниям необходимо оптимизировать бизнес – процессы, а правительству – повысить эффективность регулирования и конкурентной среды, а также решить ряд комплексных макроэкономических вопросов, в частности, обеспечить перераспределение трудовых ресурсов, высвобождающихся в результате роста их производительности. Ориентированность на результат позволит стране, мобилизовав ресурсы, реализовать весь потенциал экономического роста и конкурентоспособности вне зависимости от конъюнктуры мировых рынков.

Список литературы

1. Антикризисное управление: теория и практика: Учебное пособие / Трухачев В.И., Банникова Н.В., Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н. и др. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2003. – 376 с.
2. Владыка мира: ключевые индикаторы на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://posada.com.ua/news/2383/>
3. Игнатовский, П. Производительность труда – двигатель развития / П. Игнатовский // Экономист. – 2012. – № 11. – С. 313.
4. Инновационное предпринимательство: теория, методология, стратегия: учебное пособие / Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Лисова О.М. и др. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2010. – 152 с.
5. Солженицын, Е. Производительность труда в России: как добиться прорыва / Е. Солженицын, И. Швакман // Harvard Business Review Россия. – 2012. – №6. – С. 48-56.
6. Ушачев, И.Г. Производительность и мотивация труда – важнейшие факторы экономического развития сельского хозяйства / И.Г. Ушачев // АПК: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 210.
7. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учебник для вузов / Р.П. Колосова, В.Г. Костаков, А.А. Ткаченко и др.; под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой – М.: Изд-во МГУ, изд-во ЧеРо, 2012. – 12 с.

8. Костюченко, Т.Н. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России / Т.Н. Костюченко, Т.Р. Даниелян. – Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб. науч. трудов по матер. науч.-практ. конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – С.79-85.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ОРГАНИЗАЦИЙ, В КОТОРЫХ ОНИ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Сонина Э.Э., Сычева Е.И.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г.Москва

На территории РФ действует следующий перечень льгот для людей с ограниченными возможностями:

- ежемесячные денежные выплаты, сумма которых зависит от группы инвалидности;
- специальные пенсии по инвалидности (в 2014 году средний размер такой пенсии составил 7 553 рублей);
- набор социальных услуг (социальный пакет) на лекарства, путевки в санаторий, проезд до санатория (при наличии рецептов и медицинских показаний от врача);
- льготы в сфере образования. Инвалиды I и II группы имеют право поступать в любые образовательные учреждения вне конкурса, а также получать стипендию;
- скидка не менее 50% с квартирной платы (в домах государственного, муниципального и общественного жилищного фонда) и оплаты коммунальных услуг;
- льготный проезд на транспорте общего пользования (кроме такси и маршрутных такси) городского и пригородного сообщения.

В Москве и московской области данный перечень расширен, он включает:

- социальное такси;
- бесплатный проезд на общественном транспорте;
- технические средства реабилитации (коляски, ходунки, протезы);
- бесплатное посещение раз в год в течение месяца реабилитационных центров;
- право на работу. Инвалиды I, II и III групп имеют право на работу по имеющейся у них специальности.

Если у человека с ограниченными возможностями не получается найти самостоятельно себе место, он может обратиться в Федеральную службу по труду и занятости. В этой организации ему помогут подобрать вакансию;

- оказание услуг социальными работниками. Однако они предоставляются только одиноким инвалидам I группы.

Кроме социальных льгот людям с ограниченными возможностями предоставляются и налоговые льготы.

В основе налогообложения в Российской Федерации лежит принцип справедливости, который предполагает всеобщность обложения и равномерность распределения налога между гражданами соразмерно их доходам. Налоговые льготы реализуют данный принцип, уменьшая налоговое бремя людей с ограниченными возможностями. Однако система льгот настолько усложнена, что зачастую отдельные нормы или дублируют друг друга, или взаимно противоречат.

Налог на доходы физических лиц. Стандартные налоговые вычеты в размере:

- 3000 рублей:

- лица, получившие инвалидность вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС из числа лиц, принимавших участие в ликвидации последствий катастрофы в пределах зоны отчуждения Чернобыльской АЭС или занятых в эксплуатации или на других работах в Чернобыльской АЭС;
- ставшие инвалидами, получившие или перенесшие лучевую болезнь и другие заболевания вследствие аварии в 1957 году на производственном объединении «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча, из числа лиц, принимавших в 1957-1968 гг непосредственное участие в работах по ликвидации последствий аварии 1957 году на производственном объединении «Маяк»;
- инвалиды Великой Отечественной Войны;

- инвалиды из числа военнослужащих, ставших инвалидами I, II и III групп вследствие ранения, контузии или увечья, полученных при защите СССР, Российской Федерации или при исполнении иных обязанностей военной службы, либо полученных вследствие заболевания, связанного с пребыванием на фронте, либо из числа партизан, а также других категорий инвалидов, приравненных по пенсионному обеспечению к указанным категориям военнослужащих;

• 500 рублей:

- инвалиды с детства, а также инвалиды I и II групп.

Согласно ст. 217 НК РФ не облагаются НДФЛ некоторые доходы инвалидов:

- суммы полной или частичной компенсации работодателями своим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности или по старости, инвалидам, не работающим в данной организации, стоимости приобретаемых путевок, за исключением туристских, на основании которых указанным лицам оказываются услуги санаторно-курортными и оздоровительными организациями, находящимися на территории Российской Федерации;

- суммы, уплаченные работодателями за оказание медицинских услуг своим бывшим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности, и оставшиеся в распоряжении работодателей после уплаты налога на прибыль организаций, а также суммы, уплаченные общественными организациями инвалидов за оказание медицинских услуг инвалидам. Указанные доходы освобождаются от налогообложения в случае безналичной оплаты работодателями и (или) общественными организациями инвалидов, религиозными организациями, а также благотворительными организациями и иными некоммерческими организациями;

- суммы оплаты за инвалидов организациями или индивидуальными предпринимателями технических средств профилактики инвалидности и реабилитацию инвалидов, а также оплата приобретения и содержания собак-проводников для инвалидов.

Доходы, не превышающие 4 000 рублей, полученные по следующим основаниям за налоговый период:

- суммы материальной помощи, оказываемой работодателями своим работникам, а также бывшим своим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности, а также оказываемой инвалидам общественными организациями инвалидов;

- возмещение (оплата) работодателями инвалидам стоимости приобретенных ими (для них) лекарственных препаратов для медицинского применения, назначенных им лечащим врачом. В данном случае освобождение от налогообложения предоставляется только при наличии документов, подтверждающих фактические расходы на приобретение этих медикаментов, и назначения лечащего врача.

В пределах 10 000 рублей за налоговый период не облагаются НДФЛ помощь, а также подарки, которые получены инвалидами Великой Отечественной Войны, вдовами умерших инвалидов Великой Отечественной Войны.

Страховые взносы в государственные социальные внебюджетные фонды. В подпункте 3 п.1 ст.58 № 212-ФЗ «О страховых взносах в пенсионный фонд РФ, фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24 июля 2009 года предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков страховых взносов в переходный период 2011 - 2027 годов. Среди них работодатели, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, являющимся инвалидами I, II и III группы.

Пониженные тарифы применяются также в отношении выплат и вознаграждений для:

- общественных организаций инвалидов;

- организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, в которых численность работников-инвалидов составляет не менее 50% от общего числа работников, а также доля расходов на оплату их труда в общем объеме выплат – не менее 25%;

- учреждений, созданных для достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных социальных целей, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям.

Если организация полностью соответствует вышеуказанным требованиям, но при этом производит или продает подакцизные товары, минеральное сырье, другие полезные ископаемые, а также товары, отраженные в перечне Постановления Правительства Российской Федерации от 28 сентября 2009 года №762, то такая организация пониженные тарифы применять не имеет права.

В письме Минздравсоцразвития России от 22 июня 2010 года № 1977-19 разъясняется, что страхователь имеет право на применение пониженных тарифов страховых взносов с 1-го числа того месяца, в котором работником получена инвалидность. Если в результате освидетельствования инвалидность работника не

подтверждена, то он теряет право использования пониженных тарифов страховых взносов с 1-ого числа месяца, в котором истек срок действия старой справки.

В статье 2 № 323-ФЗ «О страховых взносах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 гг» от 2 декабря 2013 года установлено, что данные страховые взносы уплачиваются в размере 60% от основных страховых тарифов индивидуальными предпринимателями в части начисленных по всем основаниям независимо от источников финансирования выплат в денежной и (или) натуральной формах работникам, являющимися инвалидами I, II и III группы.

Транспортный налог. Согласно подпункту 2 п.2 ст.358 НК РФ не являются объектом обложения легковые автомобили, специально оборудованные для использования инвалидами. Однако транспортный налог – это региональный налог, следовательно, субъекты РФ вправе расширить льготы по данному налогу, в том числе по интересующей нас тематике. Например, в Законе г. Москвы №33 «О транспортном налоге» от 9 июля 2008 года освобождают от уплаты данного налога одно транспортное средство инвалида Великой Отечественной Войны, инвалида боевых действий, инвалида I и II группы, попечителя детей-инвалидов, а также физического лица, ставшего инвалидом в результате испытаний, учений и иных работ, связанных с любыми видами ядерных установок.

Налог на имущество физических лиц. Согласно статье 4 Закона Российской Федерации № 2003-1 от 9 декабря 1991 года «О налогах на имущество физических лиц» инвалиды I и II групп, инвалиды с детства освобождаются от уплаты данного налога.

Государственная пошлина. Согласно главе 25³ НК РФ от уплаты государственной пошлины освобождаются физические лица – инвалиды Великой Отечественной Войны, инвалиды I и II группы, а также общественные организации инвалидов, выступающие в качестве истцов и ответчиков – по делам, рассматриваемым Верховным Судом РФ, арбитражными судами, судами общей юрисдикции, мировыми судьями.

Инвалиды I и II группы освобождаются от уплаты государственной пошлины на 50 процентов по всем видам нотариальных действий. А общественные организации инвалидов - в полном объеме.

Налог на прибыль организации. Согласно подпункту 38 п.1 ст. 264 НК РФ организации, использующие труд инвалидов вправе включить в состав прочих расходов средства, направленные на цели, обеспечивающие социальную защиту инвалидов. Условием включения таких затрат в прочие расходы является среднесписочная численность работников-инвалидов, которая должна составлять не менее 50% от общего числа работников, а доля расходов на оплату их труда в общем объеме выплат – не менее 25%.

В подпункте 38 п.1 ст. 264 НК РФ представлен перечень целей социальной защиты инвалидов:

- улучшение условий и охраны труда инвалидов;
- создание и сохранение рабочих мест для инвалидов (закупка и монтаж оборудования, в том числе организация труда рабочих-надомников);
- обучение (в том числе новым профессиям и приемам труда) и трудоустройство инвалидов;
- изготовление и ремонт протезных изделий;
- приобретение и обслуживание технических средств реабилитации (включая приобретение собак-проводников);
- санаторно-курортное обслуживание инвалидов, а также лиц, сопровождающих инвалидов I группы и детей-инвалидов;
- защита прав и законных интересов инвалидов;
- мероприятия по интеграции инвалидов в общество (включая культурные, спортивные и иные подобные мероприятия);
- обеспечение инвалидам равных с другими гражданами возможностей (включая транспортное обслуживание лиц, сопровождающих инвалидов I группы и детей-инвалидов);
- приобретение и распространение среди инвалидов печатных изданий общественных организаций инвалидов;
- приобретение и распространение среди инвалидов видеоматериалов с субтитрами или сурдопереводом;
- взносы, направленные организациями, использующими труд людей с ограниченными возможностями, общественным организациям инвалидов на их содержание.

Согласно подпункту 39² п.1 ст.264 НК РФ общественные организации инвалидов могут включить в состав прочих расходов потраченные денежные средства на вышеуказанные цели и на осуществление своей уставной деятельности.

Организации, в которых работают люди с ограниченными возможностями, согласно п. 23 ст. 255 НК РФ имеют право включить в расходы на оплату труда доплаты инвалидам, предусмотренные законодательством

Российской Федерации. Примером может служить п. 4 ст. 14 ФЗ от 15.05.91 №1244-1 «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС» - доплата до размера прежнего заработка инвалиду, подвергшемуся радиационному воздействию вследствие чернобыльской катастрофы, при переводе его по медицинским показаниям на нижеоплачиваемую работу.

Налог на добавленную стоимость. Не подлежит налогообложению НДС реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории РФ (пп.1 и пп.3 п.2 ст. 149 НК РФ):

- технических средств, включая автотранспорт, материалы, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов;
- услуг, оказываемых инвалидам;
- услуг по уходу за инвалидами, необходимость ухода за которыми подтверждена соответствующими заключениями организаций здравоохранения, органов социальной защиты населения и (или) федеральных учреждений медико-социальной защиты;

А также согласно пп.2 п.3 ст.149 НК РФ на территории Российской Федерации не подлежит обложению НДС:

- реализация (в том числе передача, выполнение, оказание для собственных нужд) товаров (за исключением подакцизных, минерального сырья и полезных ископаемых, а также других товаров по перечню, утвержденному Правительством РФ от 22 ноября 2000 года №884 по представлению общероссийских организаций инвалидов), работ, услуг (за исключением брокерских и иных посреднических услуг), производимых и реализуемых организациями, созданными инвалидами.

Налог на имущество организации и земельный налог. Согласно пункту 3 ст. 381 НК РФ и пп.5 ст. 395 НК РФ освобождаются от уплаты налога на имущества и земельного налога:

- общественные организации инвалидов, среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80%;
- организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общероссийских общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда - не менее 25%;
- учреждения, собственниками имущества которых являются общероссийские общественные организации инвалидов, - в отношении имущества, используемого ими для достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных целей социальной защиты и реабилитации инвалидов, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям.

Согласно пункту 5 ст.391 НК РФ налоговая база земельного налога может уменьшаться на не облагаемую налогом сумму в размере 10000 рублей на одного налогоплательщика на территории одного муниципального образования. К данным налогоплательщикам относятся инвалиды I, II и III группы, установленные до 1 января 2004 г., инвалиды с детства, инвалиды Великой Отечественной войны, инвалиды боевых действий, а также физические лица, ставшие инвалидами в результате испытаний, учений и иных работ, связанных с любыми видами ядерных установок.

Однако часто человек, для которого предназначены данные льготы, просто не знает, что они существуют, на какие из них имеет право именно он и что нужно сделать, чтобы воспользоваться ими. Это происходит вследствие правовой неграмотности, а также несистемного характера предоставления данных льгот, что является причиной затруднения в их применении на практике.

Необходимо отметить, что в последнее время появилась тенденция к росту информирования данной категории людей в центрах социальной защиты, а также на их сайтах в интернете. Кроме этого в местных обществах инвалидов созданы вакансии операторов, в обязанности которых входит представление информации людям с ограниченными возможностями по всем интересующим их вопросам.

В целом, в настоящий момент в Российской Федерации условия жизни для людей с ограниченными возможностями изменяются в лучшую сторону. Во все новые проекты жилищной инфраструктуры внесены изменения для комфортного проживания инвалидов: пандусы, расширенные дверные проемы и кабины лифтов, квартиры на первых этажах, специально выделенные места парковок личного автотранспорта. Улицы городов постепенно модернизируются под «безбарьерную среду»: отсутствие бордюров в местах перехода дороги, оборудование светофоров звуковой сигнализацией, укладка тротуарных плит с указанием направления движения для слабовидящих граждан.

Но вместе с тем не стоит забывать и о старом жилищном фонде. Эти дома нельзя переоборудовать под комфортное проживание инвалидов по техническим причинам (узкие коридоры, маленькие комнаты, отсутствие

лифта). Остается нерешенной проблема трудоустройства людей данной категории. В итоге инвалид не может самостоятельно улучшить свой быт, а у государства нет достаточных средств, в этом им помочь.

Однако затронутая мной проблема является комплексной. Ведь создание благоприятных условий для жизни людей с ограниченными возможностями зависит не только от государства, налоговой политики, социальной защиты, но и от нас самих – людей физически здоровых.

А правы ли мы, называть их инвалидами? Это обычные люди, просто чуть – чуть другие. Возможно, у них и есть определенные физические недостатки, но это вовсе не означает, что в чем-то ином они не преуспели больше нас.

Ни в коем случае не стоит забывать, что любой из нас, может стать в определенный момент человеком с физическими ограничениями, и тогда ему придется столкнуться со всеми теми трудностями, что испытывают люди данной категории в условиях нашего общества.

Список литературы

1. Закон г.Москвы «О транспортном налоге» №33 от 9 июля 2008 года;
2. Закон Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц» № 2003-1 от 9 декабря 1991 года;
3. Налоговый кодекс РФ, часть 2: федеральный закон РФ от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ: принят Государственной Думой 19 июля 2000 года: одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года;
4. Письмо Минздравсоцразвития России «О порядке определения момента возникновения права на применение пониженных тарифов страховых взносов организацией, имеющей работников-инвалидов» от 22 июня 2010 года № 1977-19;
5. Федеральный Закон «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС» №1244-1 от 15 мая 1991 года.
6. Федеральный закон «О страховых взносах в пенсионный фонд РФ, фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» №212-ФЗ от 24 июля 2009 года;
7. Федеральный закон «О страховых взносах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 гг» № 323-ФЗ от 2 декабря 2013 года;

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



Булгучев Мурат Хамзатович, д.э.н., профессор, декан факультета

**РЕТРОСПЕКТИВНЫЕ ПЕРИОДЫ ЗАРОЖДЕНИЯ ОСНОВ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ
(сюжет из романа автора "Кавказский роман")**

Шли годы, закончилась гражданская война, и на Кавказе установилась Советская власть. Сыновья Ботко стали зрелыми мужчинами – уже их дети стали самостоятельны, у старших из них появились внуки.

Село Чиркьи-Юрт заметно разрослось. Булгучевы постепенно расширяли свои хозяйства, становились обеспеченными людьми. Другие односельчане тоже достигали улучшения своего материального положения. Складывающееся экономическое благополучие позволяло им оплачивать обучение детей светской грамоте.

До укрепления Советской власти, которая провозгласила бесплатное образование, была широко развита сеть частных школ, куда состоятельные родители отдавали своих отпрысков. Но встречались и такие, у которых не было ни организаторских способностей, ни желания учиться; к тому же они не хотели быть наёмными работниками, постоянно пребывая в нищете. Официально их называли бедняками, такими же лояльными к крепнувшей власти признавали и другую часть крестьян – середняков. Формировался и зажиточный слой крестьян – кулаки, которые, как предприимчивые люди с юных лет приучали своих чад к труду. Начиная с двенадцати лет, они ни свет, ни заря поднимали их с постели, запрягали им лошадей, а те приступали к хозяйственным работам, которые длились весь световой день, а то и больше, в течение всего календарного года.

Среди братьев Булгучевых одним из преуспевающих в деле предпринимательства был Хадышко. В хозяйстве он держал несколько лошадей, с десятков голов крупного рогатого скота, имел бидарку и добротный по тем временам жилой дом с хозяйственными пристройками. Излишек продукции вывозил во Владикавказ для реализации или обмена на другой товар.

Хадышко хотел, чтобы его дети росли грамотными. Две его жены родили ему пятерых сыновей и четырёх дочерей.

Когда старшему сыну Хамзату исполнилось двенадцать лет, он отдал его не в хужаре, как бывало раньше, а в частную школу, которая находилась во Владикавказе. К тому времени многие люди старались переходить к светскому образу жизни: предпочитали носить европейскую одежду, стали знакомиться через литературные источники с русской и европейской культурой.

Против религии была развернута настоящая война, хотя большая часть населения воспринимала это как отступничество от того, что накопил народ в течение многих веков. Было заметно как новая власть, получившая название большевистская, не скрывала свою радикально настроенную атеистическую направленность.

Коммунисты, проявляли чрезмерную торопливость, то есть, реализовывали "генеральную линию партии" без учёта мнения населения, чем не только не притягивали к себе здравомыслящих людей, а наоборот порождали недоверие, особенно со стороны проживающих в национальных окраинах. Под лозунгами "диктатура пролетариата" и "классовая борьба" они будоражили отсталые слои населения, не зная как организовать эффективный социально-экономический уклад. Любая "кухарка" приравнивалась к менеджеру на государственном уровне. На руководящие посты без учёта образования, организаторского опыта назначали, как бы сейчас сказали, обычных карьеристов, готовые терпеть любые унижения формирующейся системы вождизма лишь бы оказаться ближе к материальному благу. Продразвёрстка, когда у крестьян забирали весь урожай, включая семенной материал, способствовала голодомору на Украине и в Поволжье. По стране начались массовые репрессии в отношении учёных, религиозных деятелей, кулаков, промышленников.

Старейшины рассказывали, что среди ингушей были и такие, которые неустанно молилась у себя дома и в мечетях, бились на полях сражения, принося массовые жертвы собратьев за торжество большевизма. В последующем, особенно по пути и во время нахождения в депортации, ингуши кто с печалью, кто с сарказмом шутили: кого Бога просили, того и получили. По разным подсчётам за это время погибло от одной трети до половины ингушей.

– Исак-мулла, тебя и некоторых других жителей села приглашают в Сельсовет, приехали представители районной власти. Помимо твоего имени в списке значатся Якуб-мулла и другие известные люди, – сказал имаму явившийся рано утром во двор секретарь Сельсовета Гири.

Имам Гамкартиев Исак жил на окраине села Чиркьи-Юрт, растил восьмерых детей. Его отец, Торко-Хаджи, пешком совершивший паломничество в Мекку, учил сыновей не только грамоте, но и честно зарабатывать свой насущный хлеб, показывая "правильное ведение домашнего хозяйства"³².

В хозяйстве Исак-моллы работал наёмный работник Кахриман, который и проживал в его доме. Ему доверяли, отпуская одного на подводе в Моздок, чтобы продать там часть урожая, мясопродукты, молочные изделия, а на вырученные средства закупить самое необходимое для большой семьи. Такая возможность была у сельчан до установления новой власти, которая сделала всё, чтобы наступило его "раскрестьянивание". С конца 20-х до начала 90-х гг. XX века история деревни России (СССР) представляла собой сплошную цепь мероприятий: коллективизация, раскулачивание, регулирование трудовой самостоятельности крестьян повинностями, налогами, контрактациями, мобилизациями, экономическая политика отчуждения от конечного результата труда и пр.

Когда Кахримана первый раз отправляли одного с миссией коммерсанта, родственники и соседи имама высказывали ему опасения, что необходимо сопровождение, иначе тот не вернётся к нему, продаст весь товар вместе с телегой и лошадью, да и уедет к себе в Селий-Мохк³³. Но этого не случилось. После обретения доверия за честно выполненное поручение он стал для Исак-моллы полноправным членом семьи.

Все приглашённые в Сельсовет были священниками. Их собрали вместе в одной комнате, а когда приезжие убедились, что все обозначенные в списке лица явились, к ним вошли двое – уполномоченный от районной власти в штатском и вооружённый конвоир сержантского состава. После небольшой паузы всех вывели из комнаты и в сопровождении нескольких стражей порядка направили к специально пригнанному автомобилю. Огульно отнесённые к нарушителям неизвестно чего, они без суда и следствия вмиг превратились в страшных узников.

Этот последний их предсмертный путь начался здесь, то есть с поездки в районный центр, вроде, как потом объясняли работники Сельсовета – для регистрации личности каждого. Всех без единого слова погрузили на крытый брезентом автомобиль и увезли. С тех пор никто в селе их не видел. Правда, спустя полвека, после смены политического курса страны, имена и фамилии некоторых из них были напечатаны в средствах массовой информации, как реабилитированные. Но о судьбе многих из них, в том числе и имама Исак-моллы Гамкартиева, ничего до сих пор не известно.

Наступившие времена не радовали и преуспевающих хозяйственников, которые не только помогали односельчанам материально в организации различных мероприятий (свадьбы, похороны, поминки), благоустройстве дорог, мечетей, кладбищ, но и выполняли политическое задание государства, реализуя ту самую продразвёрстку. В последующем эти люди были определены в одно вредное буржуазное сословие – кулаки.

³² Аристотель: "Ведите правильно домашнее хозяйство".

³³ Селий-Мохк – Дагестан.

Целью крепнувшей власти была – уничтожение вслед за священнослужителями и этой экономически устойчивой и уважаемой населением слоя общества. Хозяйство Хадышко, а также других преуспевающих крестьян, тоже попали под раскулачивание, что означало неминуемое разорение.

Стратег Чайнов Александр
Навек вперёд увидеть смог,
Как свободен кооператор,
А колхозник будет убог.
В Казахстан его сослали,
Лишив степеней и званий.
Сквозь усы пригрозили:
«Смотри, будешь битый».
Не испугался экономист,
Против рабства восстав.
Убеждённый прагматист
Принял смерть. А был прав.

(М. Булгучев)

Зная, что бороться с властью бесполезно, тем более что Ингушетия, жертвуя своими сыновьями, горой стояла за Советскую власть, Хадышко купил во Владикавказе дом и перевёз туда часть своей семьи. Но их материальное положение с каждым днём ухудшалось, так как большинство скота и бидарку забрали в только что созданное товарищество по совместной обработке земли. Сельхозугодия тоже изъяли: даже на корову, которую оставили временно с учётом малолетних детей, не определили участок, ограничившись обещанием, что это будет сделано после завершения очередной продразвёрстки. Вопросы распределения имущества, материальных благ, ценностей представители органов власти – "народные комиссариаты" – полностью сосредоточили в своих руках, официально отменив в 1929 году аренду и другие связанные с ней рычаги управления собственностью и регулирования свободной экономики. Люди стали "винтиками" в большом милитаризованном механизме.

Несмотря на столь очевидные преступления против человечества, сталинизм до сих пор не осуждён. Потомки бывших "проходимцев" и сейчас активны. С целью затуманивания сознания масс у них главное – любую объективную закономерность показывать ровно в противоположном виде: белое – это чёрное, и наоборот. К удивлению этот подход и сейчас нравится части населения.

Коллективизм – это стадность,
Страх людей и безысходность.
Индивидуализм тут не моден,
Мол, Западу, а не нам нужен.
Октябрята, ВЛКСМ, КПСС –
С детских лет напичкан глаз.
Кавказцу будет такое чуждо –
Быть мужчиной его кредо.
Горянка сердцем помечтает
И без советчиков выбирает.

(М. Булгучев)

Хадышко не понимал, что от него хотят представители новой власти, каждый раз являясь от имени юрта да³⁴, и всегда спрашивая о количестве скота, составе семьи, наличии в хозяйстве привлекаемых работников. Как и многие единоличники, труд наёмников Хадышко не использовал. В те времена ингушские семьи были большими, а в периоды сезонных и тяжёлых работ они организовывали различного рода белхи³⁵, в которых принимали участие не только родственники, но и ближайшие соседи, друзья, знакомые. Правда, десяток лет в их родовом дворе жил работник по имени Хасан, который получал соответствующее денежное вознаграждение за тот или иной выполненный объём работы.

³⁴ Юрта да (инг.) – Глава администрации села (отец села).

³⁵ Белхи (инг.) – сбор людей для проведения кому-либо бесплатных работ.

Несколько раз представители власти пытались заговорить с Хасаном, но он тоже не понимал их. Однажды, когда в очередной раз те явились в составе целой комиссии и стали задавать ему те же вопросы, он вскипел, вышел весь из себя, накричал на них, был даже готов подраться со всеми. Усмирять его пришлось хозяину.

Торговать в своём магазине братьям тоже запретили, отдав их собственное помещение под склад для хранения сельхозинвентаря только что созданного товарищества. Заведовать складом поставили Сепсо, которого жители села знали, как похитителя соседских кур.

В целом было очевидно, что все мероприятия, осуществляемые властями на местах, направлялись не на укрепление, говоря нынешним языком, крестьянских (фермерских) хозяйств, не на увеличение в стране сельхозпроизводства на основе свободного предпринимательства, а посеять экономический хаос на селе, чтобы сломать дух крепкого крестьянина. На Украине и в Поволжье не единожды вспыхивал голодомор.

Такова была цель проводимых властью мероприятий с далеко идущими планами. То есть – нагнать на людей как можно больше страха, обеспечивая тем самым его беспрекословную покорность, создавая обстановку повсеместной нищеты. Формировались и карательные унизительные для нормального человеческого восприятия учреждения (трудовые армии, ГУЛАГ и др.).

Будучи молодым аспирантом,
Был я в Германии практикантом.
Изучал экономику, управление –
Перенимал опыт, набирал знания.
Стал организатором и учёным –
Всё сложилось своим чередом.
Помогла ли в этом стажировка?
Да, узнал я суть другого порядка:
Управлять экономикой сложно,
Но блага создают свободно.

(М. Булгучев)

Чувствуя такое бесхозяйственное отношение к себе со стороны властей, люди вместо того, чтобы бесплатно передавать скот в коллективные хозяйства, в массовом порядке забивали его, а мясо раздавали родственникам и соседям, так как никто ничего у них не закупал – всё забирали представители власти под угрозой физической расправы. Председателем товарищества в Чиркьи-Юрт назначили Юша, который никогда не упускал момента пропустить за шиворот стакан-другой дурманящего зелья и за сорок с лишним лет своей жизни не предстал с молитвой ни перед Богом, ни идиолом, ни собственно придуманному культу.

Помимо развития сельского хозяйства на территории Ингушетии активно велись разработки нефтяных залежей. Уже в начале тридцатых годов XX века из скважин начали поступать первые тонны этого природного ресурса. Но такая деятельность, включая весь конечный продукт, была полностью сосредоточена в руках государства. Спустя две пятилетки добыча нефти достигла более одного миллиона триста тысяч тонн в год, а город Малгобек и его окрестности, где добывалось это сырьё, оставались ещё многие десятилетия без социальной и экономической инфраструктуры. Простой подсчёт добытой нефти в сопоставимых ценах до начала XXI века показал, что от её стоимости на развитие местной инфраструктуры оставлено 0,07 процента. Поэтому в малоземельной Ингушетии постоянно происходят оползневые процессы плодородных почв, людей переселяют в новые посёлки: Берд-Юрт³⁶, Зязиков-Юрт³⁷ и другие.

Но жизнь продолжалась своим чередом, меня белые и чёрные полосы. У каждого участника прошлых событий сложилась своя судьба. Зарда после гибели мужа прожила во дворе Булгучевых полгода. Затем родители, будучи беременной, забрали её домой в селение Эрзи-Б1у. Она родила дочь, которую вскоре потеряла. После этого вновь вышла замуж, но прожив недолго умерла. Так сложилась судьба этой молодой невинной женщины, у которой взрослая жизнь только-только начиналась.

Время, не останавливаясь, ускоряло движение на Земле, определяя каждому путь, намеченный собственной судьбой. Зали после смерти Доска, оставив в семье Мирго свою малолетнюю дочь, ещё дважды выходила замуж. И оба раза неудачно.

³⁶ Берд-Юрт (инг.) – Берда-Село (названо именем Берда Булгучева).

³⁷ Зязиков-Юрт (инг.) – Зязикова-Село (названо именем Идриса Базоркина).

– Мам, а когда вернётся папа с подарками, – часто спрашивала только научившаяся говорить дочь погибшего на Финской войне Тембота, названная ингушским именем Дугурхан. Мать этого ребёнка с прекрасным именем Эмма была медработником в одной из ленинградских госпиталей. Она мало что знала о Кавказе, но приехала на Родину мужа, будучи беременной от него, когда узнала, что тот погиб. Принять за правду всё сказанное женщиной с белоснежным лицом и тёмными волосами, когда она впервые переступила порог дома Булгучевых, было трудно. Но не осталось и капли сомнения, когда та назвала каждого брата и их жён поимённо. С этого дня Эмма стала полноправным членом семьи Ботко.

Ох, жестока твоя судьба ингуш –
Познал Брест и сибирскую глушь.
Если Творец одаряет за муки раем,
Знай, ада мы никогда не ожидаем.

(М. Булгучев)

Спустя время братья Булгучевы, кроме погибшего на войне Тембота, как и весь ингушский народ, были сосланы в Казахстан и Среднюю Азию. За тринадцать лет этого бесчеловечного ада кроме младшего Шапшерко умерли все сыновья Ботко. Но у них оставались большие семьи. Жена Хадышко Куси была мастером пошива верхней мужской и женской одежды. Когда в день депортации всю семью сажали в вагоны, предназначенные для перевозки скота, она вместе с другими вещами прихватила небольшую швейную машинку фирмы "Зингер"³⁸.

Кого с Кавказа отправить в Брестскую крепость
Стать буфером, узнав, что войны не избежать?
Недолго думала об этом тогдашняя власть –
Из тех, кто в Дикой дивизии умел воевать.
Хотя малочисленны чеченцы и ингуши,
В сорок первом первыми отдали души.

(М. Булгучев)

На вопрос конвоира с готовым к бою автоматом, – что она держит в руках, завернутую в детскую одежду, быстро ответила, – уют, – выказывая объяснение жестиком и мимикой, так как по-русски говорила плохо. Этот её дальновидный поступок послужил тому, что все девять детей в семье вместе с двумя падчерицами Риск и Басир, благодаря её нелегальному малому бизнесу, живыми вернулись на Кавказ. Но для семьи перенесённые страдания не обошлись без тяжёлых утрат – после возвращения на Родину вскоре от туберкулёза лёгких умерли обе падчерицы. У них тоже остались большие семьи.

В трудные истории периоды
Тепло хранили нахские народы.
Лучшие человеческие отношения
Искали, сердцем просили прощения.
Выбранные направления потомкам –
Правильные, что заявляем мы громко.
Может всем кавказцам будет уместным –
Идти по жизни гордо и с духом железным?!

(М. Булгучев)

Когда ингуши возвращались из депортации, возникла проблема, связанная с отнятой у них собственности. Хотя закон изначально был на их стороне, и, несмотря на перенесённые нечеловеческие страдания – этого для властей оказалось недостаточно: собственный дом во Владикавказе Булгучевым так и не вернули.

Встала страна огромная и победила смерть –
Это девятого мая сорок пятого наша месть!
За Родину малую и большую можно умереть –

³⁸ Зингер (нем.) – певец.

Дороже российским кавказцам долг и честь.

(М. Булгучев)

Зали после возвращения на Кавказ доживала свой век в очень стеснённых жилищных условиях – у замужней дочери Хайбат – единственного её ребёнка. У дочери было трое детей, муж скоропостижно скончался, а сама заболела неизлечимой болезнью.

По воле судьбы семья после возвращения на Родину поселилась недалеко от Булгучевых. Зали, будучи в преклонном возрасте, внешне походила на ширококрылую орлицу. Она из-за жестокости ингушских адатов так и не смогла "взлететь", хотя имела на то потенциальные возможности. Не умеют ингуши с выгодой использовать свои вековые традиции, которые соответствуют их национальному характеру: кто принесёт анархию, кто религиозный раскол, кто большевистский или иной чуждый национальному колориту общественный уклад, который нигде в мире не приносит никому радость. Поэтому среди них и сейчас наблюдаются случаи озлобленности, стяжательства, лицемерия, которые никак не совместимы с их менталитетом – превыше всего ингуши ценят справедливость, доброту и честность.

Любитель приключений Мирго не успокоился на своём достигнутом поприще, всё продолжал привычные для себя авантюры. Вскоре после примирения с Булгучевыми, он ввязался в конфликт со своими односельчанами из тейпа Гуржиевых, враждующими с которыми потерял ещё двух сыновей, а сам, не выдержав столь тяжёлые испытания, умер от разрыва сердца.

Что бы человек ни накопил материальное,
Как бы посильно ни паковал себе ношу –
Унесут его, взяв сугубо молитвенное,
А всё богатство – кладут в душу.

(М. Булгучев)

В Казахстане осталось много ингушских могил, в которых покоятся и тела Булгучевых. По рассказам очевидцев в период ссылки случалось и так, когда от голода, холода и нечеловеческих отношений со стороны властей люди часто вымирали семьями, хоронить которых уже было некому.

Двадцать третье февраля сорок четвёртого года
Бессмертие совершила каждая ингушская семья:
Победила холод, голод, смерть – властей угода.
Но виновники бесчинств заняли в суде скамья.

(М. Булгучев)

Застывшие корни ждут своего пробуждения. Это не зависит от количества оборотов когда-то и кем-то закрученного по воле судьбы жизненного колеса. Здесь не в счёт время радостей или бед, количество воды, которое утекло в руслах больших и малых рек. Из пятерых сыновей Хадышко четверо были женаты, включая младшего Джабраила. Предпоследний Алихан не был связан семейными узами: он вовремя сумел разузнать и отказаться от намерений старших братьев – женить его на девушке, с которой не был знаком. Парень думал, что с этим делом не стоит торопиться – прежде чем завести семью необходимо получить профессию, заработать много денег, построить дом и т. д. А искать возлюбленную надо самому.

Вернувшись в Ингушетию после окончания ленинградского техникума электромонтеров, он устроился на работу в цехе готовой продукции трикотажной фабрики города Назрани. Однажды возвращаясь после очередной трудовой недели к матери в Чиркьи-Юрт, он заметил девушку, которая очень заинтересовала его, хотя в эти священные дни месяца Рамадан старался ничего светского себе не позволять. Даже не смотреть в сторону девушек, что могло, на его взгляд, быть грехом. Об этом ему поведал родственник Абона-мулла, проживающий в Г1алг1ай-Юрт³⁹.

³⁹ Г1алг1ай-Юрт (инг.) – (буквально Ингушей-Село). Сельское поселение, удерживаемое Северной Осетией-Аланией со времён депортации ингушей, переименованное в Куртат.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД

Январь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2015г.

Февраль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2015г.

Март 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2015г.

Апрель 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2015г.

Май 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2015г.

Июнь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2015г.

Июль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2015г.

Август 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2015г.

Сентябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2015г.

Октябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2015г.

Ноябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2015г.

Декабрь 2015г.

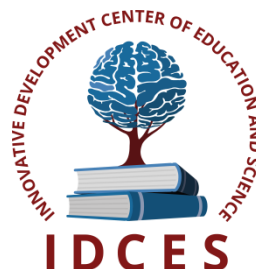
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2016г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(10 февраля 2015г.)**

**г. Новосибирск
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 11.02.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 25,0.
Тираж 250 экз. Заказ № 38.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58