

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Материалы V Международной научно-практической конференции

12–13 марта 2014

Том 2

Сборник зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-52828

Председатель Организационного комитета

Воронцов Алексей Васильевич,
д-р филос. наук, профессор, заслуженный
работник высшей школы РФ, первый вице-
президент Петровской академии наук и
искусств, председатель Межрегиональной
общественной организации «Российско-
Белорусское Братство», председатель
«Комиссии по науке и высшей школе»
Законодательного собрания СПб (г. Санкт-
Петербург)

Заместители председателя Оргкомитета

Байнев В.Ф., д-р эконом. наук, профессор
кафедры менеджмента Белорусского
государственного университета (Беларусь,
г. Минск)

Матвеев В.В., д-р техн. наук, профессор, зав.
кафедрой «Управление социально-
экономическими системами» Института
развития дополнительного профессионального
образования (г. Санкт-Петербург)

Потапов Б.В., д-р. техн. наук, профессор Мюн-
хенского технического университета (Германия,
г. Мюнхен)

Учредитель конференции:

Информационный издательский учебно-научный
центр «Стратегия будущего»

Распространяется в Российской Федерации и
странах ближнего зарубежья

Адрес редакции:

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая,
д. 4 литер А, пом. 2Н

E-mail: to-future@mail.ru

Web: www.to-future.ru

Набрано и сверстано в Информационном изда-
тельском учебно-научном центре «Стратегия бу-
дущего»

ISSN 2307-1354

Отпечатано в ООО "Стратегия будущего"

Форма 60x48/16т

Тираж 500 экз.

© Информационный издательский учебно-
научный центр «Стратегия будущего»

Организационный комитет:

Ашмарина С.И., д-р эконом. наук

Баранов В.Е., д-р филос. наук

Безлепкин В.В., д-р эконом. наук

Белов П.Г., д-р техн. наук

Буг С.В., д-р пед. наук

Бутырский Е.Ю., д-р физ.-мат. наук

Варзин С.А., д-р мед. наук

Волынец Ю.Ф., д-р пед. наук

Домаков В.В., д-р эконом. наук, д-р техн.
наук

Доценко С.М., д-р техн. наук

Ежов М.В., д-р истор. наук

Ефимов В.А., д-р эконом. наук

Иванов В.С., д-р физ.-мат. наук

Кефели И.Ф., д-р филос. наук

Ковальчук Ю.К., д-р эконом. наук

Комаров М.П., д-р воен. наук

Корешкин А.И., д-р мед. наук

Куликова О.Ю., канд. истор. наук

Лалин Н.Н., д-р воен. наук

Мешков О.К., д-р воен. наук

Мишальченко Ю.В., д-р эконом. наук, д-р
юрид. наук

Нурышев Г.Н., д-р полит. наук

Печников А.Н., д-р пед. наук, д-р техн. наук

Попов А.Н., д-р воен. наук

Привалов В.Е., д-р физ.-мат. наук

Розенберг В.Я., д-р техн. наук

Фотиади А.Э., д-р физ.-мат. наук

Цветков В.Ю., д-р геогр. наук

Циммерман Ю., д-р наук

Щербак С.Г., д-р мед. наук

Сборник издается без редакторских правок.
Ответственность за содержание материалов
возлагается на авторов

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Хахонова Н. Н. Российские и международные стандарты о раскрытии информации о денежных средствах в финансовой отчетности коммерческих организаций	5
Карпенко О.А. Роль государства в финансировании инновационной деятельности	9
Кириянов И.В. Себестоимость как объект изучения экономической науки. От Аристотеля до схоластов и философов естественного права	13
Фурин А.Г. Знания и информация в постиндустриальной экономике, взаимосвязь понятий	23
Кабдулшарипова А.М., Выходцева У.А. Социально-экономические перспективы сотрудничества стран в рамках евразийской интеграции	26
Чиканова Е.С., Бойко С.А. Проблемы интеграции России в мировое хозяйство	30
Чиканова Е.С., Чумак С.Н. Сущность и методы оценки экономической безопасности	33
Чиканова Е.С., Сапсай А.А. Формирование международного рынка рабочей силы	36
Чиканова Е. С., Николенко В.В. Мировая практика использования прогрессивной шкалы налогообложения, перспективы в Российской Федерации	38
Чиканова Е.С., Пащенко А.А. Лизинговый бизнес, как элемент экономической безопасности страны	41
Черненко А.А., Щетинина Т.А. Игорный бизнес как элемент теневых экономических отношений в России	44
Абросимова Ю.А., Павелко С.В. Экономические причины протестного движения на примере Краснодарского края	46
Глухова Д.А. Математическое моделирование влияния развития инноваций на международные конкурентные позиции Украины: нанотехнологическое измерение	49
Евглевская Т.А., Рогова Е.Ю. Основные проблемы и перспективы управления государственной и муниципальной собственностью	60
Домбровская Е.Н. Пользователи отчетной информации государственных предприятий: состав и информационные потребности	62
Ярославцева Ю.И. Логистический потенциал Воронежской области: состояние, перспективы развития	66

Чернявская А.В. Свойства и принципы управления финансовыми рисками.....	70
Прокопьева Е.Л. Оценка убыточности страховых операций в Российской Федерации в территориальном разрезе	75
Левченко О.В. Государственное регулирование и поддержка малого инновационного бизнеса в Российской Федерации	81
Колесников А.М., Киршина И.А., Грицаева М.В. Экономические подходы к оптимальному росту предприятия	90
Наумова М.Н., Новикова О.В., Савина В.Э. Характеристика методики расчета индексации заработной платы работника на новой должности в пределах предприятия	95
Кудрина Н.Ю. Гармонизация торговой и промышленной политики предприятий автомобилестроения в эпоху постиндустриального общества	100
Васильева Е.В., Хайнус И.В. Повышение уровня защищенности потребителей	103
Денисова О.А., Кривенко И.А. Рынок конечного потребителя в контексте глобализации российской экономики	107
Бессонов Д.А., Хайнус И.В., Валиева Л.Ф. Повышение собираемости налогов: расширение списка ЕНВД	110
Бондарь О.О. Укрепление продовольственной безопасности России	114
Карташов К.А. Борьба субъектов экономики с недобросовестной конкуренцией и экономическими правонарушениями	118
Недорезова Е.С. Институциональные реформы промышленного комплекса на промежуточном этапе экономической трансформации	121
Николаева Л.В., Стафиевская М.В. Риск-ориентированный контроль в страховых организациях	128
Имамов Р.Р. Разработка рекомендаций по применению различных методов оценки рисков инвестиционных проектов в нефтегазовой промышленности	130
Прокофьев С.А. Внедрение системы управления эффективностью на основе ключевых показателей эффективности в организации	133
Паршин М.А., Круглов Д.А. Влияние неценовых стратегических барьеров на рынок железнодорожных перевозок Казахстана	138
Аманова Г.Ж. Основные проблемы бюджетной системы Республики Казахстан	140
Сагинбаев Н.С. Занятость населения Казахстана.....	143
Кабирова Д.А., Ибрагимов У.Ф. Проблема социальной защиты работников малого бизнеса в Республике Башкортостан	145

Романовская Е.В., Семахин Е.А. Особенности формирования инструментария анализа регионального рынка	150
Мазняк В.М., Щетинин П.И. Место залогового мониторинга в системе риск-менеджмента банка	152
Ямалетдинова Г.Х., Валеев Р.С. Управление инвестиционным портфелем	157
Ямалетдинова Г.Х. Финансовые модели в бизнес-планировании	160
Мачихина А.В. Препятствия устойчивого сбалансированного развития Тамбовской области	162
Чубарова Д.М., Сульженко В.С. Сущность финансово-бюджетной устойчивости государства: теоретический аспект	165
Абдрахманова Д.Р., Нуртдинов И.И. Проблема неравенства в уровнях оплаты труда и ее причины	168
Туянина К.Г., Арнаут С.Н. Исследование применения модели САРМ для определения эффективности инновационных проектов	172
Кирилюк Е.Н. Механизм пополнения бюджета Фонда социального страхования. Проблемы эффективности администрирования страховых взносов ...	176
Голованёва И.И., Канищева Т.Д. Контроллинг как современная концепция управления предприятием	181
Клементьев Б.Е., Гончаров В.В. Оптимизация бизнес-коммуникаций туроператора с покупателями	185
Клементьев Б.Е. Классификация факторов, влияющих на спрос клиентов турфирм	188
Стадникова Т.А. Модификация ставки дисконтирования для оценки эффективности строительных проектов	191
Нифталиева М.Б. К вопросу выбора инвестиционной стратегии по обновлению машинно-тракторного парка сельхозпредприятий	197
Марченко А.И. Причины цикличности экономики	201
Верховцева О.Н. Рынок интернет-маркетинга	203

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ О РАСКРЫТИИ
ИНФОРМАЦИИ О ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВАХ В ФИНАНСОВОЙ
ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Хахонова Наталья Николаевна,
д.э.н., профессор РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону*

АННОТАЦИЯ

Анализируются требования российских и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) к формированию Отчета о движении денежных средств. На основе сопоставления требований МСФО и российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) систематизированы единство и различия современных подходов к отражению информации о движении денежных средств в финансовой отчетности организаций в РСБУ и МСФО.

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств; денежные средства; денежные потоки; денежные эквиваленты; прямой и косвенный методы составления отчета.

**RUSSIAN AND INTERNATIONAL STANDARDS FOR DISCLOSURE OF
CASH FLOWS IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF COMMERCIAL
ORGANIZATIONS**

*Khakhonova N.N.,
Doctor of Economics, Professor of RSUE (RINH), Rostov-on-Don*

ABSTRACT

In this article are analyzed the requirements of Russian and International Financial Reporting Standards (IFRS) to report the amount of cash flows. On the basis of comparison of the requirements of IFRS and Russian Accounting Standards (RAS) are systematized the unity and the differences of modern approaches to report information about cash flows in the financial statements of entities in the RAS and IAS.

Keywords: Cash Flow Statement, cash flow, cash, cash equivalents, direct and indirect methods of reporting.

Управление денежными средствами, как составной частью финансовых потоков, является одним из важнейших направлений деятельности финансового менеджера любой коммерческой организации. Оно включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ движения денежных средств, прогнозирование денежных потоков, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п. Управление денежными средствами базируется на информации формируемой в системе бухгалтерского учета и раскрываемой для пользователей в виде отдельного отчета.

В составе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) существует специальный стандарт, посвященный вопросам формирования и рас-

крытия информации о движении денежных средств – МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» [1]. Согласно данному стандарту, этот отчет предоставляет информацию для оценки способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребностей в потреблении денежных средств.

Цель отчета заключается в предоставлении информации о денежных поступлениях и денежных выплатах организации за конкретный период.

Данные отчета о движении денежных средств позволяют сопоставлять основные показатели деятельности в различных компаниях, так как здесь устраняется влияние применения альтернативных методов учета для аналогичных операций и событий. Полезность этого отчета также заключается в том, что он дает информацию не только по основной деятельности, а и по инвестиционной и финансовой деятельности.

В качестве показателей отчета о движении денежных средств, как правило, используются «денежные средства и их эквиваленты». Денежные эквиваленты представляют собой краткосрочные, высоколиквидные инвестиции (например, со сроком погашения 3 месяца и меньше).

Отчет о движении денежных средств должен представлять потоки денежных средств за отчетный период, классифицируя их по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

При этом, под операционной деятельностью понимается как основная, приносящая доход деятельность, так и прочая деятельность, кроме инвестиционной и финансовой деятельности.

Инвестиционная деятельность включает приобретение и выбытие долгосрочных активов и других инвестиций, которые не относятся к денежным эквивалентам. Движение денежных средств в результате инвестиционной деятельности следует раскрывать отдельно, так как такого рода расходы направлены на генерирование будущих доходов. Примерами таких операции являются: денежные платежи для приобретения основных средств, нематериальных активов; денежные поступления от продажи долгосрочных активов; денежные потоки от приобретения и продажи долевых и долговых инструментов других компаний и долей участия в совместных компаниях (кроме тех, которые рассматриваются как эквиваленты денежных средств, и тех, которые предназначены для коммерческих и торговых целей); авансовые денежные платежи и кредиты, предоставленные другим сторонам, а также поступления от их возмещения (кроме авансовых платежей и кредитов финансовых институтов).

Финансовая деятельность – это деятельность, которая приводит к изменениям в величине и структуре собственного капитала и заемных средств компании. Примерами потоков денежных средств в результате финансовой деятельности являются: денежные поступления от эмиссии акций или других долевых инструментов; денежные поступления от выпуска облигаций, векселей, залладных и других краткосрочных и долгосрочных кредитов; денежные погашения кредитных сумм; денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде.

В отчете о движении денежных средств денежные потоки от операционной деятельности могут быть представлены либо прямым, либо косвенным методом.

Прямой метод раскрывает основные виды валовых денежных поступлений и валовых денежных платежей. Такая информация может быть получена либо непосредственно из учетных записей компании, либо путем корректировки каждой статьи в отчете о прибылях и убытках за отчетный период.

Косвенный метод корректирует величину чистой прибыли или убытка на результаты операций неденежного характера, любых отсрочек или начислений прошлых периодов или будущих операционных денежных поступлений или выплат, а также статей доходов или расходов, связанных с инвестиционными или финансовыми потоками денежных средств.

В результате применения обоих методов рассчитывается один и тот же итоговый показатель «чистые денежные средства от операционной деятельности», однако прямой и косвенный методы применяют различный порядок раскрытия показателей, используемых при расчете. В МСФО предпочтение отдается использованию прямого метода, так как он обеспечивает информацию, необходимую для оценки будущих потоков денежных средств, которую не дает использование косвенного метода.

В стандарте МСФО 7 приводятся примеры данного отчета, подготовленные прямым и косвенным методом.

Классификация денежных потоков по видам деятельности в отчете о движении денежных средств помогает инвесторам оценить:

- потенциальные возможности организации генерировать денежные потоки;
- потенциальные возможности организации выплачивать дивиденды и выполнять обязательства;
- причины различий между прибылью и чистыми денежными потоками от операционной деятельности;
- инвестиционные и финансовые операции, совершенные за период, с использованием денежных средств.

В российской системе бухгалтерского учета впервые сведения о движении денежных средств, как одного из разделов отчета о финансовых результатах, появились в отчете за девять месяцев 1995 г. В качестве самостоятельной формы отчетности отчет о движении денежных средств (форма № 4) появился в Российской Федерации начиная с 1996 г. В настоящее время российский стандарт составления отчета о движении денежных средств определяется рядом нормативных документов: ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [2], ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» [3] и Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [4].

Отметим, что с принятием ПБУ 23/2011 РСБУ структурно согласуется с системой МСФО в отношении вопросов формирования финансовой отчетности, поскольку в отечественной системе теперь также есть отдельный стандарт, посвященный вопросам составления Отчета о движении денежных средств.

Раскрытие в российском Отчете о движении денежных средств потоков денежных средств в разрезе трех видов деятельности – текущей, инвестиционной и финансовой – соответствует регламентациям МСФО (IAS) 7. При этом, однако, следует отметить, что в международном стандарте применяется термин не «текущая деятельность», а «операционная деятельность». Вместе с тем сопоставление содержания текущей и операционной деятельности в российском и международном отчете показывает их аналогию. Отметим, что в МСФО (IAS) 7 представлена общая характеристика видов деятельности, в разрезе которых должны отражаться потоки денежных средств в Отчете о движении денежных средств. Подобная характеристика отсутствует в Приказе № 66н, однако приведена в ПБУ 23/2011.

Существенным различием подходов к составлению Отчета о движении денежных средств в системах российских и международных стандартов является то, что МСФО (IAS) 7 предусматривает возможность составления данного Отчета двумя методами: прямым и косвенным, в то время как российский Отчет может составляться только одним методом, аналогичным прямому.

Отличается от регламентируемого МСФО (IAS) 7 и статус российского Отчета о движении денежных средств. Согласно международному стандарту такой Отчет должен в обязательном порядке представляться в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Отечественный же Отчет о движении денежных средств Приказом № 66н рассматривается лишь как приложение к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках и может не представляться в составе промежуточной отчетности.

Несмотря на отмеченные отличия, нельзя не признать, что в целом в российских правилах и МСФО используется сходный подход к составлению отчета о движении денежных средств, тем не менее до сих пор существуют значительные расхождения в методах подготовки информации, порядке классификации данных и правилах представления операций или статей (например, валютных операций) в отчетности. При реализации на практике курса Правительства России по применению на территории Российской Федерации Международных стандартов финансовой отчетности, нивелирование указанных расхождений приобретает особое значение [5]. Таким образом, назрела необходимость в глубоком изучении и теоретико-методологическом обосновании возможных вариантов устранения имеющихся различий в целях формирования прозрачной и сопоставимой бухгалтерской отчетности коммерческими организациями России. Для решения данных вопросов целесообразно привлечь к их обсуждению профессиональное сообщество бухгалтеров России – Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБиА). Данная профессиональная организация имеет, на наш взгляд, все возможности для проведения среди своих членов конкурса по разработке необходимых изменений в ПБУ 23/2011 или разработке проекта федерального стандарта, посвященному вопросам организации учета и формирования отчетности о денежных средствах.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н)
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н. «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 №11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)».
4. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».
5. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».

УДК 336.581.1

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Карпенко Оксана Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Российского университета дружбы народов, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика прямым и косвенным методам финансирования инновационного процесса, рассмотрен процесс инновационного финансирования в России, обозначены затраты государственного бюджета на исследования и разработки, исследован международный опыт финансирования инноваций на примере Израиля и США.

Ключевые слова: инновации; инновационный процесс; финансирование исследований и разработок; государственные затраты на фундаментальные исследования; инвестиции в инновации; венчурные инвестиции; частные венчурные компании.

STATE ROLE IN FINANCING OF INNOVATIVE ACTIVITY

*Karpenko O.A.,
PhD in Economics, Associate professor of "Finance and credit",
Russian university of friendship of the people, Moscow*

ABSTRACT

The characteristic is given to straight lines and indirect methods of financing of innovative process, process of innovative financing in Russia is considered, costs of the state budget of researches and development are designated, the international experience of financing of innovations on the example of Israel and the USA is investigated.

Keywords: innovations; innovative process; financing of researches and development; state costs of basic researches; investments into innovations; venture investments; private venture companies.

В настоящее время в процессе обеспечения динамики устойчивого развития экономики государства значительное место принадлежит инновациям. С их помощью осуществляется постоянное обновление технической базы, поиск и освоение новой конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Процесс освоения, внедрения и развития инноваций сложен и многогранен и может быть состоять из целого ряда шагов, основными из которых являются:

- создание знаний: фундаментальные исследования, прикладные исследования, формирование на базе новых знаний идеи новых продуктов;
- разработка проекта нового продукта (НИОКР);
- создание серийных образцов продуктов;
- вывод новых продуктов на рынок, доведение их до конечного потребителя.

Инновационный процесс представляет собой комплекс последовательных шагов от получения теоретического знания до создания конечного продукта, представляющего интерес для потребителя. Новые знания и научно-технические идеи, открытия и технологии, основанные на принципиально новых физико-химико-биологических принципах необходимы для создания и реализации востребованных рынком или заказчиком инноваций. Ведущую роль в финансировании наиболее важных фундаментальных исследований на первоначальном этапе создания знаний играет государство. Государство путем прямого финансирования перспективных разработок способствует их развитию и доведению до стадии, связанной а разработкой конкурентоспособного нового продукта, имеющего практическую значимость и применение.

Государственные затраты на исследования и разработки в Российской Федерации (в текущих ценах) неуклонно возрастали с 48 млрд. рублей в 1999 году до 485,8 млрд. рублей в 2009 году (в 2,1 раза в ценах 1999 года), а в 2012 г. их уровень снизился до 355,9 млрд. руб. В итоге Россия входит в десятку ведущих стран мира по общему объему указанных затрат, хотя существенно отстает по такому показателю, как доля затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте, которая в 2012 году составила 0,57% (в Израиле – 4,27%, в Финляндии – 3,96% а, в Швеции – 3,62%, в Германии – 2,82% и в Соединенных Штатах Америки – 2,79 %). По такому показателю, как объем расходов на исследования и разработки в расчете на душу населения, Россия в начале XXI века отставала от всех высокоразвитых государств и многих стран Восточной Европы, однако к концу 10-летия этот разрыв удалось если не преодолеть, то существенно сократить [1; с.10].

Рост бюджетного финансирования, направляемого на поддержку исследований и разработок, не привел к должному росту инновационной активности предприятий. С 2009 по 2012 год объем затрат на технологические инновации в промышленном производстве предприятий снизился с 74% до 73,3%, при одновременном увеличении доли государства с 3,4% в 2009 г. до 7,5% в 2012 году [2; с.1].

В целом затраты на технологические инновации организаций промышленного производства составили в 2012 году 583,7 млрд. рублей.

Участие государства в инновационной деятельности может включать как непосредственную прямую финансовую поддержку фундаментальных исследований, так и создание условий для использования рыночного механизма привлечения финансовых ресурсов (косвенное финансирование). К методам прямого государственного финансирования можно отнести, помимо финансирования фундаментальных исследований также и предоставление денежных средств для реализации отдельных федеральных целевых инновационных программ и финансовое обеспечение перспективных инновационных проектов на конкурсной основе. Косвенные методы государственного регулирования направлены, в первую очередь, на стимулирование инновационных процессов, а также на создание инфраструктуры, обеспечивающей финансирование инноваций. К ним можно отнести, создание федеральных, региональных и корпоративных элементов инновационной инфраструктуры, а также развитие среды, благоприятной для инноваций. Мировая практика, начиная с 50-х годов XX века, накопила немалый опыт в области прямого и косвенного финансирования инноваций. Например, создание доступной инженерно-технической инфраструктуры реализовывалось сначала в США, затем в Европе, позднее (в 80-е годы) в странах Юго-Восточной Азии. В 80-90-е годы стали развиваться технопарки в нашей стране. В развитых странах существует целый спектр инструментов государственной поддержки, ориентированных на университеты, научно-исследовательские институты и лаборатории, крупные национальные корпорации, малый и средний бизнес.

В Израиле всесторонняя помощь оказывается компаниям высокотехнологичного сектора в виде прямого субсидирования научных исследований и разработок. Бюро Главного ученого при Министерстве промышленности и торговли ежегодно выделяет около 400 млн. долларов в качестве стипендий на исследования и разработку, что покрывает от 30% до 66% всей их стоимости [3; с.1]. Около 100 млн. долларов в год составляют компенсации министерства в виде процентных отчислений при условии успешной реализации продукции. Кроме того, в стране создаются так называемые «теплицы», аккумулирующие около тысячи перспективных технологий. Инноваторы представляют необходимые материалы исследований и имеют право на гарант в размере до 170 тыс. долларов в год на протяжении двух лет, вернуть которую он может после привлечения внешнего финансирования.

В США роль государства существенно ниже – она ограничивается грантами федеральных агентств. Большая часть финансирования новых технологий осуществляется за счёт грантов частных фондов и финансирования со стороны венчурных фондов.

С учётом российских реалий, принимая во внимание необходимость экономии и рационального использования бюджетных средств, представляется возможным снижение роли государства в прямом финансировании инновационной

деятельности, за исключением стадии фундаментальных исследований. Государство должно сохранить за собой стратегические функции и функции инфраструктурного обеспечения, носящие косвенный характер. В этой связи в приоритеты поддержки инновационной экономики должна попасть не только непосредственная государственная поддержка конкретных высокотехнологичных проектов, но и формирование индустрии венчурного финансирования.

Государство должно максимально удаляться от оперативно хозяйственной деятельности, создавая благоприятную инновационную среду, способствующую выращиванию слоя венчурных капиталистов.

В этой связи целесообразно обратить внимание на опыт американского венчурного бизнеса. В США в 1958 г. был принят Закон о малом бизнесе (Small Business Act) и программа создания инвестиционных компаний для малого бизнеса (Small business Investment Company – SBIC). Эти компании получили возможность заимствовать у государства по ставкам ниже рыночных. Позднее создавать SBICs было разрешено коммерческим банкам.

Однако все SBICs были ограничены размерами тех компаний, в которые могли вкладывать средства. Через четыре года после принятия этих мер в США действовали уже более 700 SBICs. Параллельно на рынке пошёл процесс формирования независимых частных венчурных компаний, которые были свободны от ограничений, налагаемых на SBICs.

Однако, целесообразнее было бы, чтобы государственная компания не сама непосредственно работала с каждым конкретным проектом, а выступала квалифицированным инвестором для частных венчурных компаний (аналогичных SBICs). Инвестиционная декларация должна определяться в конечном итоге государственной венчурной компанией, а затем должен следовать отбор венчурных капиталистов, готовых и способных работать в рамках высказанных государством предпочтений и ограничений. Это позволит в перспективе запустить естественный механизм частного венчурного бизнеса. Обладая большей подвижностью и избирательностью в сравнении с бюджетным финансированием, частный капитал может создать действенные механизмы, позволяющие изыскивать перспективные инновационные разработки, успешная коммерциализация которых при ограниченных, но рискованных инвестициях, может дать сверхвысокие прибыли и позволит осуществить качественный рывок в конкурентной борьбе и в создании новых рынков

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р
2. Наука, инновации и информационное общество. Данные Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/

3. Фиговский О., Эммануил Либин (Израиль). Израиль и система поддержки инноваций на всех этапах развития. Водород- международный информационный научно-технический портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hydrogen.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=2443>.

УДК 330.1

СЕБЕСТОИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ. ОТ АРИСТОТЕЛЯ ДО СХОЛАСТОВ И ФИЛОСОФОВ ЕСТЕСТВЕННОГО ПРАВА

Кириянов Игорь Валерьевич,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы»

Новокузнецкого института (филиала) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет», Новокузнецк, Россия

АННОТАЦИЯ

Автор материала изучает роль себестоимости в формировании финансов хозяйствующего субъекта, для чего использует метод исторической ретроспективы, ищет ответ на вопрос: «Об установлении в экономической теории статуса категории «себестоимость» как центрального элемента хозяйственной деятельности, образующего финансы субъекта экономических отношений». В данном материале предлагается авторская концепция и общий подход к разрабатываемой проблематике, а в качестве изучаемого исторического отрезка выбран период с 322 г. до н. э. по 1350 г. от работ Аристотеля до трудов мыслителей, именуемых Й. Шумпетером «Философами и схоластами естественного права».

Ключевые слова: категория; себестоимость; финансы; затраты; производство; моделирование; элементы.

COST OF HOW TO STUDY ECONOMICS. FROM ARISTOTLE TO THE SCHOLASTICS AND PHILOSOPHERS OF NATURAL LAW

Kiryaynov I. V.,

PhD in Economics, Associate Professor of «Finance» Novokuznetsk Institute (branch) of the Federal state educational institution of higher professional education», Kemerovo state University, Novokuznetsk, Russia

ABSTRACT

The author examines the role of the material cost of finance in shaping economic entity, which using the method of historical perspective, looking for an answer to the question: On establishing the economic cost of category theory status as a central element of economic activity, which forms the subject of finance and economic relations. The proposed submission proposes the author's concept and developed a common approach to issues, and studied as a historical segment selected from 322 BC. e. by 1350 from the works of Aristotle to the works of thinkers, Schumpeter called «Philosophy and scholastics of natural law».

Keywords: category; cost; finance; costs; production; modeling; elements.

Разрабатывая тематику моделирования финансов предприятия через моделирование себестоимости его продукции, автор неоднократно сталкивался с различными формулировками, определяющими ее то как выражение текущих издержек производства и реализации продукции [20, с. 718], то как денежное выражение текущих затрат на производство [21, с. 838], то в качестве величины использованных ресурсов в денежном выражении [10, с. 342]. Каждая из таких формулировок в достаточной степени верно указывает на факт понесенных затрат и/или расходов (что вовсе не одно и то же) в процессе производственной деятельности, но никак не отражает сущность этого понятия, ограничиваясь лишь кратким терминологическим конструктом, который состоит в описании количественного свода использованных ресурсов (затраты, расходы) в процессе некоторой целенаправленной деятельности [6, с. 14 – 18; 11]. Принципиальным недостатком такого рода определений является почти полное игнорирование факта, состоящего в том, что такое использование ресурсов происходит с целью получения впоследствии некоторых выгод в процессе обмена. В этом, собственно, и состоит суть, смысл и цель направленной деятельности, которая и придает содержание термину «себестоимость», определяя его как «стоимость для себя», изначально, в неявном виде, устанавливая существование стоимости для других. Разница же между этими стоимостями определяет смысл использования ресурсов – отложенную во времени и/или пространстве выгоду. Сам факт наличия такой разницы определяет стремление индивида (или их группы) применить навыки, ресурсы и труд, соединив их в нечто более ценное, чем простая сумма этих элементов для последующего обмена.

Методологическая недостаточность определения себестоимости, по нашему мнению, не позволяет в должной степени полно применить возможности математического моделирования для некоторых экономических конструкций как систем. Так, например, изменение отношения к себестоимости от банального свода расходов или затрат до «объективно необходимой связи элементов стоимости ресурсов, вовлеченных в производство» обеспечивает теоретическую возможность перехода от поэлементной калькуляции себестоимостей субъектов объединения, холдинга к синтезу его (холдинга, объединения) структуры и параметров [2; 15]. Изменение установки от простой суммы элементов (калькуляции) к объективно необходимой связи обеспечивает представление о себестоимости как о системе элементов расходов, затрат, которая является элементом системы показателей хозяйственной деятельности субъекта отношений. Это, в свою очередь, определяет возможность изменить подход к структуре любого высокоинтегрированного объединения относительно самостоятельных экономических агентов; позволяет изменить отношение к последнему не как объединению ранее самостоятельных или созданных в процессе формирования объединенной структуры, юридических лиц обеспечивающих своими показателями заданные группой собственников параметры, но как к целостному объекту (системе, естественному образованию) экономической реальности, имеющему внутренней и внешней целью максимизацию своей полезности, в данных условиях при данных обстоятельствах [15]. Говоря

иначе, представить его как такой субъект экономических отношений, который своей конструкцией и параметрами определяет в цепи самовоспроизводящихся связей такие внутренние (межэлементные) и внешние показатели, которые способствуют сохранению его целостности в действующем составе и структуре в максимально длительном периоде.

Такого рода обновленный подход позволит более полно раскрыть содержание и причины некоторых аномалий, например, таких, как внутреннее сопротивление и предельная инерция, возникающие при смене структуры корпоративного взаимодействия. Скрытый саботаж внедрений и другие явления, демонстрирующие активное стремление состоявшихся объединений, корпораций, холдингов сохранить организационную структуру зачастую вопреки очевидным выгодам и здравому смыслу. Помимо этого предлагаемое методологическое расширение своим содержанием в виде применения теоретических положений системного подхода [12] определяет принципиальную возможность применения методов структурного и параметрического синтеза к проектированию сложных высокоинтегрированных *экономических* структур [14].

Однако в данном исследовании не ставятся столь далеко идущие цели, этого не позволяет как объем публикуемого материала, так и совокупность накопленных автором результатов. Тем не менее, постановка вопроса о справедливости применения в отношении категории «себестоимость» формулировки: *Себестоимость – есть объективно необходимая связь элементов затрат обеспечивающая количественными показателями целостность объекта реализации, позволяющая спецификой своего формирования однозначно идентифицировать агента экономических отношений как самостоятельный хозяйствующий субъект* [13] является, на наш взгляд, решаемой задачей в первую очередь посредством изучения исторической ретроспективы отношения к данной категории в экономической науке.

Изучение исторического аспекта развития и трансформации представления о себестоимости как об образующем систему элементе или базовом элементе, определяющем характер взаимодействия экономических агентов, позволит:

- установить наличие аналогичных, схожих или тождественных подходов к себестоимости как категории экономической науки;
- уточнить содержание представлений о роли себестоимости в формировании финансов субъектов отношений в различных школах и направлениях экономической мысли;
- определить общее и частное в подходах различных направлений;
- выделить класс задач, решавшихся посредством смены локальных установок и базовых парадигм;
- указать на определяющие сходства и отличия авторской позиции от исторически сложившихся концепций;
- дать теоретическое обоснование авторской позиции как нацеленности на дальнейшую универсализацию и обобщенность в описании экономического агента. Й. Шумпетер по этому поводу писал: «Иными словами: состояние любой

науки в данный момент в скрытом виде содержит ее историю и не может быть удовлетворительно изложено, если это скрытое присутствие не сделать открытым» [19, с. 5].

Исходя из установленного нами направления, необходимо определить, какого рода объект составляет интересующую нас область в контексте предмета нашего исследования. Для этого укажем:

«Объект – то, что существует вне нас и независимо от нас, внешний мир. То внешнее на что направлена деятельность человека» [18, с. 582].

«Объект – то, что существует вне нас и независимо от нас; внешний мир, действительность, на которые направлена предметно-практическая и познавательная деятельность субъекта, ... семантико-грамматическая категория, обозначающая того, на кого (что) направлено действие или состояние» [3, с. 693].

Таким образом, объект есть точка приложения усилий, в самом широком смысле «То внешнее, на что направлена деятельность человека», включая производительную, «предметно-практическую», позитивно преобразовательную деятельность человека, и в достаточно узком как точка научно-познавательного интереса. Однако полученное из названия материала направление в отношении объекта как вполне определенного конструкта, обозначенного термином «себестоимость», требует от нас до раскрытия его содержания (что собственно и является целью нашего исследования) зафиксировать некоторый промежуточный императив (направление, установку): Под «себестоимостью», вплоть до получения первого расширяющего и/или уточняющего понятия вывода, будем понимать некоторую «стоимость для себя» как совокупность вовлеченных в производство чего-либо или в процессе иной целенаправленной деятельности ресурсов вне зависимости от их общественного или локального характера (издержки или затраты), безотносительно их связи с активами субъекта (затраты или расходы) [6, с.14 – 18; 16, с.5]. Таким образом, данный конструкт, являясь объектом нашего внимания, будет интересовать нас как:

– **предметно-практический аспект хозяйственной деятельности** человека, объективное явление его деятельности, состоящей в необходимости, используя навыки и знания, связать воедино качества различных предметов с помощью разного рода явлений для получения такой их совокупности, которая, являясь целостным объектом, могла бы представлять больший интерес, чем простая сумма элементов, как для целей обмена, так и для внутреннего использования в повседневной хозяйственной деятельности;

– **точка приложения интеллектуальных усилий** в процессе познавательной деятельности, направленной на получение новых знаний о «рациональном ведении хозяйства» и субъектах, участвующих в таковом, каждый из которых преследует свои цели, стремясь достичь их свойственными ему методами.

Руководствуясь сделанными выше замечаниями, установим, что задачей нашего исследования будет изучение содержания понятия «себестоимости» как «стоимости для себя» в целях получения достоверного представления о его содержании в различных направлениях экономической мысли (в данном тексте на

историческом промежутке от Аристотеля до философов и схоластов естественного права) *не только как о мере (инструменте)* «рационального ведения хозяйства» применяемого различными «институтами, каждый из которых решает эту задачу исходя из присущих ему целей, свойственными для него методами» [8, с.7 – 18], но как к *некоторой системе элементов*, образующих своей связью системы более высокого порядка – финансы субъекта [14], которые в совокупности сложных взаимодействий сами могут и, как правило, становятся системой, в конечном итоге формируя сколь угодно сложные экономические конструкции от корпораций до профсоюзов, от кооперативов до общественных объединений.

Используя специализированные техники (в данном случае гипотетико-дедуктивный метод), принятые в экономической науке, а также совокупность теоретических предпосылок системного подхода, будем стремиться установить факт соответствия понятия *себестоимости* как *объекта* экономической науки следующим положениям:

1. Себестоимость есть связь элементов стоимости вовлеченных ресурсов.
2. Себестоимость есть объективно необходимая связь элементов, обеспечивающая количественными характеристиками целостность объекта обмена или внутреннего использования.
3. Себестоимость есть элемент хозяйственной деятельности такой, что он определяет «в основном» финансы субъекта как совокупность его отношений по поводу формирования его фондов денежных средств.
4. Себестоимость как явление и объект изучения, вследствие установленных выше положений, обеспечивает своими количественно качественными показателями такой способ ведения хозяйственной деятельности субъекта, который является отличающим его от других, то есть устанавливает достижение цели субъекта, свойственными ему методами, позволяющими обеспечить его целостность в максимально долгосрочном периоде. Говоря иначе, *себестоимость – есть центр формирования финансов субъекта, позволяющий ясно идентифицировать его среди других агентов экономической реальности, обеспечивающий способом своего формирования максимальную приспособляемость данного субъекта в данных условиях исходя из состоявшихся в отношении его предпосылок* [15].

История вопроса

По нашему предположению, идентификация в сознании человека некоторой категории (как самого общего представления о явлении и/или предмете) «себестоимости» как «стоимости для себя» могла возникнуть только в процессе обмена или выбора в окружении известных ему в достаточной степени альтернатив. Одна из самых ранних работ, отражающая рассуждения о справедливости обмена, принадлежит Аристотелю, которого волновал вопрос соответствия пропорций при обмене одного блага на другое [9, с. 19 – 21]. Среди прочих выводов, сделанных Аристотелем, одним из тех, что мог бы заинтересовать нас в контексте рассматриваемой проблематики, был следующий: «Обмен справедлив, если соотношение

сторон отражает соотношение работ» [4, с. 43; 9, с. 19 – 21]. В чем, по нашему мнению, просматривается первая попытка оценить обмен через соответствие расхода ресурса, в данном случае – труда (обеспеченного навыком работника). В понимании Аристотеля земля есть естественный источник происхождения продукта обмена, и она есть у всех [1, с. 36 – 37; 9, с. 20 – 21]. Различия между обмениваемыми товарами состоят в том, сколько в них вложено исключительного ресурса – труда работника. С такой точки зрения мы можем отметить наличие попытки (возможно неосознанной Аристотелем в полной мере) обосновать происхождение объекта реализации как сущности, созданной при слиянии ресурсов: земли, труда и навыка, а возникновение возможности отчуждения (обмена) – следствием взаимной необходимости, что в итоге обеспечивало чрезвычайно важный тезис: «... забота о согласованности производимых работ с потребностями, и требование безубыточности обмена – это принципы, обеспечивающие устойчивость разделения труда в общине» [9, с. 21]. Таким образом, в работах Аристотеля зафиксированы следующие важные для целей нашего исследования моменты:

- объект реализации – это синтез труда, навыка (расхода ресурса) и источника возникновения предмета обмена (земли);
- справедливый обмен – это такой обмен, который своей пропорцией обеспечивает устойчивость связи за счет соизмеримости затрат ресурсов, необходимых для возникновения предмета обмена;
- устойчивость связи – состояние многократно воспроизводимых, повторяющихся обменов, обеспечивающих устойчивость характеристики системы (общины) – разделение труда, которое в свою очередь, как известно, способствовало максимально высокому уровню выживаемости общины как системы элементов и отношений в данных условиях при данных обстоятельствах.

Таким образом, синтез труда, навыка и земли образовывал, по мнению Аристотеля, некоторую совокупность, предоставленную в предметах обмена сущность, являющуюся источником взаимного интереса, обеспечивающую постоянство, непрерывность и воспроизводимость связей (выраженную в повторяющихся обменах), сообщающую системе (общине) набор характеристик, соответствующих максимальной ее выживаемости в текущих условиях.

Справедливая цена Фомы Аквинского. Схоласты и философы естественного права

Следующим существенным этапом в развитии экономической мысли после значительного перерыва было появление трудов итальянского епископа Фомы Аквинского, изложенных им в *Summa Theologica* (1265 – 1274 гг.) [19, с.91]. По замечанию Й. Шумпетера: «В том, что касается нашего предмета, мы можем спокойно перепрыгнуть через 500 лет в эпоху св. Фомы Аквинского (1225 или 1226 – 1274 гг.), «Сумма теологии» которого занимает такое же в истории мысли, какое западный шпиль собора в Шартре занимает в истории архитектуры» [19, с. 92].

Основные идеи св. Фомы содержали продолжение взглядов Аристотеля [4, с. 56; 19, с. 111] и имели смешанный религиозно-этический характер. Его основные рассуждения строились по принципам греховности или благодатности того или иного рода занятий и их результатов [1, с. 39]. Однако, не углубляясь в морально-этическое и религиозное содержание работ Ф.Аквинского, при их обсуждении выделяют, как правило, следующие основные положения, касающиеся направления нашего изучения:

1. Отношение Ф. Аквинского к «справедливой цене» как справедливой с точки зрения соответствия ее количественного выражения в процессе обмена религиозно-этическими нормами справедливости. Определение в цене такой пропорции обмена, которая исключит возможность наживы, то есть своей количественной характеристикой, обеспечит покрытие издержек производства и доставки продукта или будет соответствовать сословной иерархии [4, с. 58; 7, с. 9 – 10].

2. Указание на коммутативный и координирующий характер «справедливой цены», основанной на покрытии издержек и учитывающей сословную иерархию как общественно ценный императив. Понимая, в рамках коммутативно координирующей установки, под «справедливой» такую цену, при которой обмен и его результат одобрялся бы большинством главенствующих институтов и членов общества [5, с. 62; 19, с.115 – 117], то есть, поощрялся бы к воспроизведению именно на таких условиях и в такой форме, которая являлась источником ее коммутативной справедливости и координирующего характера.

3. Установление в качестве основы коммутативной справедливости и координирующего характера двух принципов:

- принципа покрытия издержек;
- принципа соответствия сословной иерархии.

Разумеется, рассуждения Ф. Аквинского, как и его предшественников – канонистов, о «справедливой цене» не имели своей целью установление ее в качестве средства наилучшей коммуникации. Скорее всего, ни Ф.Аквинский, ни его предшественники вообще не претендовали на обобщенное объяснение факта ее принятия на почве главенствующей религиозной парадигмы являющейся источником ценностной установки, указывающей на такую справедливость как на правильность для принятия большинством. Это, само по себе, естественным способом обеспечило бы сколь угодно многократное воспроизведение обмена на условиях и в форме, соответствующей такой установке. Однако осознано или бессознательно, руководствуясь интуитивно верным представлением о способности обмена как формы связи совместно с ее носителем товаром образовывать устойчивое коммуникативное пространство, схоласты и философы «естественного права» в самой постановке вопроса обозначили три немаловажных аспекта [19, с.91 – 180]:

1. Стремление к описанию в «справедливой цене» универсального конструкта способного снять противоречие двух изначально противоположных установок – «справедливость» и сословная иерархия.

2. Стремление к созданию общепринятого (универсального) концепта, обслуживающего потребность, в должной мере полно описать и объяснить в самом общем виде воспроизводящиеся взаимодействия агентов в форме обмена.

3. Стремление обосновать конструкцию справедливой цены через концепцию естественного права и образующий систему отношений элемент – издержки. Сформировав в таком объяснении последовательную дуальную пропозицию, состоящую из естественного, данного априори права как внешнего коммуникационного поля и *внутреннего объединяющего разнородные начала (труд, навык, земля и т.д.) понятия издержек.*

В таком представлении коммутативная справедливость как арифметическая соизмеримость пропорций обмена совместно с принципом соответствия цены словной иерархии носили, прежде всего, координирующий характер, способствующий обеспечению непрерывных межклассовых взаимодействий, то есть были направлены на создание условий наиболее благоприятных для воспроизводящихся обменов, обеспечивающих устойчивость в имеющейся на данный момент системе отношений.

В нашем изложении мы все же по большей части остаемся далеки от мысли, что схоласты и философы естественного права могли целенаправленно вести рассуждения в указанном нами направлении. Скорее, мы готовы принять тот факт, что описанная нами совокупность представлений является современной интерпретацией и толкованием трудов мыслителей того периода. В любом случае, сам факт наличия в рассуждениях Аристотеля, канонистов, св. Фомы, Дунса Скота, Ричарда Миддлтонского и других, установок, способных объяснить или способствующих объяснению устойчивости связи, содержащейся в воспроизводимых обменах, просто отбросить, на наш взгляд, не получается, хотя бы в силу очевидности таковых. Более того, рассматривая на относительно небольшом промежутке истории экономических учений от Аристотеля до философов и схоластов «естественного права» эволюцию представлений, а также явных и неявных указаний на различные аспекты экономической реальности, мы обнаруживаем стремление мысли ко все более универсальным описаниям, охватывающим максимально возможное количество обозримых явлений, не поверхностное общее их описание, но изучение все более глубоких связей и отношений, а также наиболее существенных характеристик с позиции их наивысшей формы обобщения – достоверности в отношении наиболее широкого круга объектов в самом широком предметном окружении.

Изучая работы, связанные с анализом содержания и эволюции экономической и философской мысли той эпохи и прежде всего работ Йозефа Шумпетера, невольно приходим к выводам о постепенном выходе ее (мысли) на новый уровень обобщения в описании объектов и явлений, исключаящий из области рассмотрения этический и религиозный аспекты. Исключение религиозно-этических установок, очевидно, было неизбежной платой за универсальность. Отказ от них в пользу объективной рационалистической картины изложения, с одной стороны,

расширял возможности экономического анализа, с другой – четко определял вектор развития экономической мысли на будущее в следующих направлениях:

- создания все более универсальных абстракций – конструктов, позволяющих в самом общем виде объяснить явления экономического окружения своего времени;

- стремления установить причины устойчивого взаимодействия повторяющихся связей и их законов в той форме, которая была и могла быть представлена соответствующим периодом изучения. В связи с этим В. Автономов пишет: «Так было положено начало накоплению нового вида экономических знаний – позитивных, обобщающих факты экономической жизни и выявляющих устойчивые, закономерные связи между ними» [9, с. 29].

Промежуточные выводы

Таким образом, уже в период раннего, начального развития экономической мысли мы обнаруживаем попытки получить наиболее общую картину взаимодействий в экономической среде через описание таковых с помощью универсалий все более высокого порядка. Реализовать такого рода стремление в полной мере, как в описываемый исторический период, так и намного позднее, не удалось, но само движение интеллектуальных усилий к обобщениям, описывающим системы все более высокого уровня через конструкты, носящие все более универсальный характер, демонстрируют чрезвычайно важное на наш взгляд наблюдение – описание экономической среды, начиная с работ Аристотеля, стремится в своих базовых установках к такому ее виду, который наиболее полно соответствует понятиям системы и/или системности описываемых явлений. А центральным звеном – системообразующим элементом – при этом выдвигает некоторый базовый элемент, определяющий системность отношений через «стоимость для себя», изначально отличающуюся от стоимости для других. То есть, составляя некоторое представление о наличии внутрисистемной рациональности и рациональности внешних взаимодействий, определяемых (на начальном, фиксируемом в предложенном материале, этапе) как арифметическая соизмеримость, обусловленная представлениями об иерархической и/или социальной справедливости.

Разумеется, представленный исторический период является лишь незначительным промежутком времени, не обеспечивающим возможность в полной мере ответить на вопросы, поставленные автором, но даже такой небольшой экскурс позволяет оценить перспективность самого подхода. В этом смысле гипотетико-дедуктивный метод как «метод научного исследования, заключающийся в выдвижении некоторых утверждений в качестве гипотез и проверке этих гипотез путем вывода из них в совокупности с другими имеющимися у нас знаниями эмпирически проверяемых следствий» [17], является, по нашему мнению, наиболее полно соответствующим поставленным задачам, а системный подход обеспечивает наиболее верную интерпретацию достигнутых результатов.

Наверняка, некоторые предположения, а возможно, и сделанные выводы могут вызвать у членов научного сообщества справедливые возражения, что само

по себе является наиболее ценным результатом публикации предлагаемого материала. В связи, с чем автор приглашает всех заинтересованных участников к открытой дискуссии и конструктивному обсуждению, заранее благодаря всех тех, кто сочтет возможным выразить свое отношение, как к поставленной проблематике, так и к предложенному способу ее изучения. «Оценка исходной гипотезы ... носит сложный и многоступенчатый характер, т.к. только достаточно длительный процесс испытания гипотезы в контексте системы научного знания может привести к обоснованному ее принятию или опровержению»[17].

Список литературы

1. Бертенев С.А. История экономических учений в вопросах и ответах [Текст]: Учебное пособие / С.А. Бертенев. – М.: Юрист, 2001. – 192 с.
2. Божко А.Н. Структурный синтез как задача дискретной оптимизации [Электронный ресурс] / Наука и образование. – 2010. – № 9. – Режим доступа: [www. URL: http://technomag.edu.ru/doc/158337.html](http://technomag.edu.ru/doc/158337.html) – 20.01.2014.
3. Большой толковый словарь русского языка [Текст] / сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – СПб.: Норинт, 2000. – 1536 с.
4. Гловели Г.Д. История экономических учений [Текст]: Учебное пособие / Г.Д. Гловели. – М.: Юрайт, 2012. – 742 с.
5. Гоббс Томас Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного [Текст] / Томас Гоббс. – М.: Мысль, 2001. – 480 с.
6. Ефремова А. А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов [Текст] / А. А. Ефремова. – М.: Вершина, 2006. – 208 с. : ил., табл.
7. Зверева Ю. Н. История экономических учений [Текст]: Проблемно-тематический курс / Ю.Н. Зверева. – Ярославль: 1998. – 33 с.
8. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория [Текст] / Пер. с англ. Г.И. Жуковой, Ф.Я. Кельмана. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 576 с.: ил. – (Высшее образование).
9. История экономических учений [Текст]: Учебное пособие / под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина, Н. А. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 784 с.
10. Карпова Т. П. Управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / Т. П. Карпова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с. – (Профессиональный учебник: Бухгалтерский учет).
11. Кирьянов И. В. Моделирование себестоимости в производственной сфере: элементарные задачи // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 1. – С. 78 – 85.
12. Кирьянов И. В. Моделирование себестоимости в производственной сфере: системный подход // «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления»: материалы V Международной заочной научно-практической конференции. – М.: Международный центр науки и образования, 2012. – С. 127-146.

13. Кирьянов И. В. Себестоимость как категория в моделировании финансов // European Social Science Journal = Европейский журнал социальных наук. – 2012. – № 11 (27). – Т. 1. – С. 443 – 454.
14. Кирьянов И. В. Себестоимость как центр моделирования финансов высоко-интегрированных структур // Проблемы развития экономики и общества: Монография / М. А. Ермолина, И. В. Кирьянов, Е. Д. Кочегарова [и др.]. – Saint-Louis, MO: Publishing House «Science & Innovation Center». – 2013. – С. 27 – 64.
15. Кирьянов И. В. Себестоимость как экономическая категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 9 (38). – С. 592 – 601.
16. Кустарев В. П. Автоматизированное управление затратами на предприятии [Текст]: Монография / В. П. Кустарев, Л. П. Беликова, В. П. Холоднова, Л. И. Путинцев; под общ. ред. В. П. Кустарева. – Л.: Машиностроение. – 1990. – 223 с.
17. Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; предс. научно-ред. совета В. С. Степин. – М.: Мысль, 2000 – 2001. – Режим доступа: www. URL: <http://iph.ras.ru/elib/0794.html>. – 19.01.2014.
18. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка [Текст] / Д. Н. Ушаков. – М.: Альта-Принт, 2005. – 1239 с.
19. Шумпетер Й. А. История экономического анализа: В 3-х т. [Текст] / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2004 г. – Т. 1. – 496 с.
20. Экономическая энциклопедия [Текст] / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
21. Экономический словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2011. – 1152 с.

УДК 330.88

ЗНАНИЯ И ИНФОРМАЦИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ, ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ

*Фурин Александр Геннадьевич,
канд. экон. наук, доцент ПГТУ, г. Йошкар-Ола*

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризован современный этап постиндустриального развития общества. Определены особенности экономики знаний и информационной экономики. Выявлена связь между информацией и знанием в экономике знаний.

Ключевые слова: знание; информация; экономика знаний; информационная экономика; человеческий капитал.

KNOWLEDGE AND INFORMATION IN POST-INDUSTRIAL ECONOMY, THE RELATIONSHIP BETWEEN THE CONCEPTS

Furin A.G.,

PhD in Economics, Associate professor of VSUT, Yoshkar-Ola

ABSTRACT

The article characterizes the modern stage of postindustrial development of the society. Defined the characteristics of the knowledge economy and the information economy. Found a link between information and knowledge in the knowledge economy.

Keywords: knowledge; information; knowledge economy; the information economy; human capital.

Во второй половине XX века мировая экономическая система претерпела колоссальные структурные и институциональные изменения, связанные с переходом к постиндустриальной стадии развития. Специфика и размах происходящих преобразований свидетельствуют о формировании качественно нового этапа развития общества.

В настоящее время в зарубежной и отечественной литературе можно встретить понятия, характеризующие экономику постиндустриального типа развития общества, к ним относятся «новая экономика», «экономика знаний», «постиндустриальная экономика», «экономика услуг», «сервисная экономика» [1, с. 23]. Многообразие понятий подтверждает огромный интерес ученых к особенностям современного этапа развития экономики и общества. Каждое из определений отражает авторский вклад в развитие теоретического знания. В основе аргументации применения конкретного понятийного инструментария заложен подход, основанный на фундаментальной роли того или иного производственного ресурса.

Рассматривая сущность факторов производства можно отследить их эволюцию. Ресурсы, задействованные в производстве, в классической экономической науке традиционно подразделяются на труд, капитал, землю и предпринимательские способности. Позднее в качестве производственного ресурса стали рассматривать информацию, специфической формой которой является технология и наука. Возникает необходимость оценки целесообразности применения категорий «информация» и «знание» в качестве понятия фундаментального фактора в структуре общественного производства в условиях становления «новой» экономики.

Целью исследования является выявление каузальной связи между информацией и знанием в контексте экономики знаний.

Общество постиндустриального развития – это новая формация, в которой главным ресурсом становятся знания. Роль и масштабность применения знаний в общественном производстве свидетельствуют о приоритетности данного фактора в системе постиндустриального общества.

В настоящее время происходит трансформация рынков, которые становятся более мобильными и гибкими, изменяются условия достижения частичного и общеэкономического равновесия, формируются качественно новые подходы к

оценке человеческих ресурсов – все это системные требования быстро развивающейся экономики нового качества. Наиболее часто встречающимися в литературе понятиями являются «информационная экономика» и «экономика знаний». Появление понятия «информационная экономика» в большинстве случаев связывают с именем американского ученого М. Пората, который выделил ее как тип экономики, характерный для постиндустриального общества. Согласно М. Кастьелсу: «В последние два десятилетия в мире появилась экономика нового типа, которую я называю информациональной и глобальной, что позволяет определить ее отличительные черты и взаимосвязь между ними. Итак, информационная – так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях» [2, с. 81]. Отличительными особенностями информационной экономики является то, что определяющим производственным ресурсом является информация, а в структуре занятости преобладают специалисты умственного труда. Рассмотрение информации в качестве фундаментального ресурса является обоснованным и вызывает интерес, но вместе с тем не является бесспорным.

В последнее время общепризнанным становится применение термина «экономика знаний». Обоснованность данного суждения подтверждается как наличием каузальных связей между категориями «информация» и «знания» и приоритетной ролью последних в структуре общественного производства.

Комплексное применение данных терминов с одной стороны требует учета их дихотомичности, с другой – выявление комплементарности. Несмотря на то, что знания и информация в ряде литературных источниках используются как синонимы, их разграничение является необходимым для дальнейшего анализа. Дихотомическое деление предполагает разделение общего массива данных на два класса информация и знание, при этом определяющим признаком разграничения на две группы является способ их использования. Прежде чем получить какое-либо знание об объекте, необходимо выполнить сложную систему процессов (восприятие, ощущение, мышление, практику). Цепочка познавательной деятельности человека включает в себя восприятие информации, ее осмысление, последующую систематизацию и интерпретацию, результатом которой становится знание. Следовательно, информация – это своего рода фундаментальная основа для мышления, формирующего знание.

Знание неотделимо от сознания человека, оно является элементом человеческого капитала, поскольку является продуктом мыслительной деятельности. В экономической литературе под человеческим капиталом понимается сформированный в результате инвестиций определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые индивидуум целесообразно использует в той или иной сфере общественного производства. Наиболее часто встречающиеся понятия в определении термина «человеческий капитал» – это знания, умения, навыки, способности. Все эти характеристики внутренних активов человека являются результатом восприятия и «преобразования» в сознании той или иной информации.

Директор Центрального экономико-математического института РАН В. Л. Макаров отмечает принципиальные особенности экономики знаний: дискретность знания как продукта; знания доступны всем без исключения; знания по своей природе – это информационный продукт [3]. В силу существования такой характеристики знания как дискретность у людей возникает потребность передавать и обмениваться имеющимися знаниями с другими членами общества. В процессе «движения» знаний и их последующей фиксации возникает информация как форма их сохранения. В этом проявляется комплементарный характер взаимосвязи знаний и информации. Данные элементы не только связаны между собой, но и дополняют друг друга в процессе общественного производства.

Таким образом, знания являются фундаментальным фактором, определяющим современный этап постиндустриального развития. Тесная взаимосвязь информации и знаний проявляется в процессе «кругооборота знаний», где человек выступает носителем информации имеющихся знаний.

Список литературы

1. Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика: учебное пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко; под ред. Т. Д. Бурменко. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000. – 458 с.
3. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nkj.ru/archive/articles/2874/> (дата обращения 04.02.2014).

УДК 339.97

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

*Кабдулшарипова Алия Мухтаровна,
к.э.н., доцент ВКГТУ им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Казахстан*

*Выходцева Ульяна Александровна,
студент 4 курса ВКГТУ им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Казахстан*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены результаты сотрудничества стран Таможенного союза. Определены социально-экономические перспективы развития Евразийского экономического союза. Отражено значение евразийской интеграции.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; Таможенный союз; Единое экономическое пространство; Россия; Беларусь; Казахстан; евразийская интеграция.

**SOCIAL-ECONOMIC PERSPECTIVES OF COUNTRIES PARTNERSHIP
WITHIN THE SCOPE OF THE EURASIAN INTEGRATION**

*Kabdulsharipova A.M.,
PhD in Economics, Associate Professor
of D. Serikbayev EKSTU, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan*

*Vykhodtseva U.A.,
the 4th year Student of D. Serikbayev EKSTU, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan*

ABSTRACT

There are some results of partnership of countries of the Customs Union in the article. Social-economic perspectives of development of the Eurasian Economic Union are defined. The significance of the Eurasian integration is given.

Keywords: the Eurasian Economic Union; the Customs Union; the United Economic Space; Russia; Belarus; Kazakhstan; Eurasian integration.

В настоящее время уменьшается количество экспертов и аналитиков, которые считают распад Советского союза закономерным итогом или даже благом для мировой экономики.

Катастрофические экономические последствия в виде огромного спада общественного производства во всех без исключения бывших республиках СССР и, как следствие, существенное снижение жизненного уровня населения заставили большинство экспертов заговорить о необходимости возрождения единого народнохозяйственного комплекса, которым был Советский союз.

Современные интеграционные процессы на постсоветском пространстве являются стабилизирующим фактором социально-экономического развития всех стран, выстраивающих партнерские отношения.

Одним из примеров такого сотрудничества является интеграция трех стран – Казахстана, Беларуси и России – в единый Таможенный союз. В экономическом отношении Таможенный союз представляет группу стран, не очень сильно отличающихся по уровню социально-экономического развития.

Всего за 2 года их совместной работы почти удвоился объем взаимной торговли, а в 10-летней перспективе ожидается, что объединение рынков даст 15%-ный прирост ВВП. Однако рост взаимной торговли – далеко не главный показатель углубления экономической интеграции, ее дальнейший экономический эффект должен определяться результатами формирования общей стратегии развития.

Осознавая это, президенты Казахстана, Беларуси и России в ноябре 2011 года подписали Декларацию о евразийской экономической интеграции и поставили задачу к 1 января 2015 года создать Евразийский экономический союз, который будет предполагать формирование общей стратегии развития, включающей совместную промышленную, сельскохозяйственную и научно-техническую политику.

Евразийский интеграционный процесс является частью политики экономического развития, включающей вопросы координации промышленной политики,

среди которых должно быть выравнивание развития регионов государств-участников, поддержка предпринимательства, широкая специализация и кооперация производства, изготовление высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью, создание антикризисных фондов для финансового сектора, общая научно-технологическая политика и др.

По имеющимся расчетам, создание Евразийского экономического пространства может дать к 2030 году совокупный эффект для России, Беларуси и Казахстана в размере до 900 млрд. долл. США, а в случае присоединения Украины – 1100 млрд. долл. В страновом разрезе эффект составит порядка 14% ВВП Беларуси, 6% ВВП Украины, 3,5% ВВП Казахстана и 2% ВВП России. [1]

В современных условиях, несмотря на присущие столь масштабным процессам трудности, евразийский вектор интеграции ясно виден, и он поступательно развивается. Не только в странах СНГ, но и в мире, к нему проявляют очень большой интерес. Уже сейчас крайне важно представлять и прогнозировать как ближайшие, так и отдаленные перспективы евразийской интеграции. Что это может дать государствам в будущем.

Во-первых, в рамках Таможенного союза свобода движения товаров была в полной мере обеспечена беспошлинной торговлей, снятием таможенного контроля на внутренних границах, установлением единого знака обращения продукции на этом рынке. Постепенно будут сниматься и технические барьеры во взаимной торговле.

Во-вторых, уже обеспечена полная свобода перемещения услуг в таких отраслях как строительство, архитектура, реклама, здравоохранение, социальная помощь. Свобода перемещения услуг еще не распространяется в должной мере на транспорт, телекоммуникации и финансы. Но работа в этом направлении продолжается.

В-третьих, за время существования Единого экономического пространства в части свободы движения капитала были устранены ограничения в конкурентных сферах национальных рынков. Однако для создания действительно общего рынка капиталов еще предстоит гармонизировать банковское и страховое законодательство, правовые режимы на валютном рынке и рынке ценных бумаг.

В-четвертых, в части обеспечения свободы передвижения рабочей силы внутри Таможенного союза и Единого экономического пространства удалось добиться таких достижений по миграционным процессам как отмена квотирования, обязательных разрешений на работу. Трудящиеся мигранты могут находиться на территории другого государства Таможенного союза без постановки на регистрационный учет в течение 30 дней.

Можно оценить ход и задачи интеграции намного шире. Создание Таможенного союза и Единого экономического пространства оказывает существенное влияние на экономическое сотрудничество в Содружестве Независимых Государств в целом.

По многим вопросам государствам, пока не входящим в Таможенный союз, уже приходится работать с новым партнером – Евразийской экономической комиссией. Этому органу Беларусь, Россия и Казахстан делегировали серьезные полномочия – передали их на наднациональный уровень.

В условиях, когда евразийский проект стал реальностью, страны могут наращивать сотрудничество на всем пространстве Содружества Независимых Государств. Тем более что Таможенный союз и Единое экономическое пространство открыты для присоединения других стран Содружества.

При этом возможности Евразийского банка развития и Антикризисного фонда ЕврАзЭС, а также доступ к энергоресурсам по более низким ценам только усиливают привлекательность Единого экономического пространства.

Поскольку перемены в глобальной экономике крайне динамичны, сегодня никто со стопроцентной точностью не сумеет предугадать, что ее ждет. Но одно уже очевидно: чем больший экономический потенциал окажется в общем распоряжении стран-участниц, тем увереннее каждая из них будет смотреть в будущее. Тем прочнее будет база для деятельности других интеграционных формаций. Например, Организации Договора о коллективной безопасности и др. [2]

Таким образом, евразийская интеграция означает образование рынка с большой емкостью, который может стать основой для более устойчивого к мировым кризисам экономического развития, а потому и для укрепления суверенитета стран-участниц. Не следует ждать от интеграции быстрых благ и односторонней выгоды. Единое экономическое пространство предоставляет его участникам возможности интенсивного экономического развития, [1]преимущества и перспективы выхода на новые рынки с традиционными и инновационными товарами и услугами.

Следует отметить, что создание Евразийского экономического союза, по словам Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева, является инновационным проектом для стран постсоветского пространства, который реализуется при безусловном соблюдении «принципов равенства, невмешательства во внутренние дела друг друга, уважения суверенитета, неприкосновенности государственных границ[3]».

Список литературы

1. Лушников О.Е. Первые экономические результаты развития Таможенного союза и формирования Единого экономического пространства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rodon.org/polit-131014111350>
2. Нарышкин С.Е. О перспективах Евразийской экономической интеграции // Проблемы современной экономики. – № 3 (47). – 2013.
3. Выступление Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева на заседании Высшего Евразийского экономического совета 24.12.2013 г.

УДК 339.924

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Бойко Сергей Алексеевич,
курсант, Краснодарский университет МВД России, г.Краснодар

Чиканова Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, преподаватель,
Краснодарский университет МВД России, г.Краснодар

АННОТАЦИЯ

Экономическая интеграция дает хозяйствующим субъектам более широкий доступ к разного рода ресурсам, что позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки. Однако взаимодействие национальных хозяйств развивается с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Поэтому необходимо рассмотреть объективные факторы, обуславливающие этот процесс.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция; зона свободной торговли; таможенный союз; национальное хозяйство; региональные интеграционные структуры.

PROBLEMS OF RUSSIA'S INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMY

Boyko S.A.,
Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar

Chikanova E.S.,
PhD in Economics, professor of Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar

ABSTRACT

Economic integration gives business entities greater access to various resources that allows products based on the large market throughout the integration group . However, the interaction of national economies developed with varying degrees of intensity at different scales , which manifests itself more clearly in some regions . It is therefore necessary to consider objective factors determining this process .

Keywords: international economic integration; free trade area; customs union; national economy; regional integration structures.

В настоящее время в мировой экономике действуют две тенденции. С одной стороны, усиливается целостность мирового хозяйства, его глобализация, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. Особенно этот процесс проявляется через деятельность ТНК.

С другой стороны, происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

Международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Самая простая форма экономической интеграции – зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Другая форма – таможенный союз – предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Но высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (фирмам) более широкий доступ к разного рода ресурсам (финансовым, материальным, трудовым), к новейшим технологиям в масштабах всего региона, а также позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран – участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие как выравнивание условий развития отдельных наиболее отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие систем здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Однако взаимодействие национальных хозяйств развивается с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Поэтому необходимо рассмотреть объективные факторы, обуславливающие этот процесс.

В современной России выработана стратегия внешнеэкономической деятельности. Она направлена на:

- 1) восстановление и развитие экспортного потенциала России и улучшение структуры экспорта;
- 2) рационализацию импорта;
- 3) повышение конкурентоспособности продукции российских предприятий на мировом рынке;
- 4) преодоление неплатёжеспособности страны;
- 5) улучшение положения России в системе международного разделения труда;
- 6) расширение рынков сбыта российской продукции;
- 7) достижение устойчивого экономического роста и повышение благосостояния населения.

Осуществление перечисленных целей внешнеэкономической деятельности России затруднено рядом неблагоприятных факторов:

- 1) неконкурентоспособностью продукции большей части отраслей народного хозяйства;
- 2) противодействием развитых стран Западу выходу на мировой рынок российских фирм с наукоемкой продукцией, способной составить конкуренцию зарубежным монополиям;
- 3) огромным внешним долгом;
- 4) неразвитостью финансовой, технической, информационной инфраструктуры ВЭА;
- 5) неурегулированностью торгово-экономических отношений с государствами СНГ, которые не включены в общий режим регулирования ВЭД;
- 6) неразвитостью валютного контроля и отсутствием иммиграционной политики, что весьма затрудняет борьбу с контрабандным вывозом капитала и «утечкой умов»;
- 7) отсутствием таможенной границы, что наносит существенный ущерб национальным интересам России;
- 8) дезинтеграцией экономического пространства России. Ряд регионов добились существенных льгот и особых прав в области регулирования ВЭД, что привело к большим потерям федерального бюджета и ослаблению контроля за внешней торговлей.

В последнее время предпринят ряд практических мер по реализации выше-названной стратегии ВЭД России. К ним относятся:

- 1) переход к новой системе регулирования ВЭД, обеспечивающей благоприятные условия для экспорта продукции с высокой степенью переработки;
- 2) ограничение экспорта товаров, имеющих стратегическое значение;
- 3) широкая либерализация ВЭД, отмена многих административных ограничений выхода предприятий на внешний рынок; увеличение доли валютной выручки, оставляемой экспортерами;
- 4) понижение курса продажи части валютной выручки в республиканский валютный резерв;

5) постепенный демонтаж количественных ограничений и переход в основном к экономическим методам регулирования экспорта;

6) трансформирование старого механизма квотирования экспорта (некоторые сырьевые товары) в распределении квот посредством их конкурентной продажи.

Реализация проводимой стратегии ВЭД позволит добиться восстановления положения России как могущественной и богатой державы, выгодно участвующей в международном разделении труда и кооперации производства, определяющей наряду с другими развитыми странами, глобальное экономическое развитие.

Список литературы

1. Экономика: Учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.:БЕК, 2012.
2. Основы экономической теории и практика рыночных реформ в России / под ред. М.М. Зарогулько. – М.:Логос, 2011.
3. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. – М.:ВЛАДОС, 2011.

УДК 338.1

СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Чумак Сергей Николаевич,
курсант, Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар

Чиканова Елена Сергеевна,
*канд. экон. наук, преподаватель,
Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Поэтому обеспечение экономической безопасности и вычисление ее уровня принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Ключевые слова: экономическая безопасность; экономические методы; метод экспертной оценки; метод прикладной математики; статистический анализ; темпы экономического роста страны; ранжирование.

SUMMARY AND METHODS OF ECONOMIC SECURITY

Chumak S.N.,
*Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

Chikanova E.S.,
*PhD in Economics, professor of Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

Economic security – a guarantee of the independence of the country, the condition of stability and the effective life of the society, to achieve success. Therefore, economic security and the calculation of its level is among the most important national priorities.

Keywords: economic security; economic methods; the method of expert assessment; the method applied mathematics; statistical analysis; country's economic growth; rankings.

В настоящее время большое внимание уделяется проблеме экономической безопасности. Экономическая безопасность рассматривается не только на уровне страны, но и на уровне региона (известны работы Г.В. Гутмана, Ю.Н. Лапыгина, А.И. Прилепского, А.И. Татаркина, А.А. Куклина, Д.С. Львова и др.), предприятия, личности. Но несмотря на важность изучения вопроса экономической безопасности страны единого понимания сущности данного явления нет [3]. Так академик Л.И. Абалкин определяет экономическую безопасность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [1].

В целом экономическую безопасность можно определить как состояние защищенности экономических интересов субъекта (государства, региона, предприятия, личности) от внешних и внутренних негативных воздействий (угроз).

Исходя из того, что экономика выполняет базисную роль в развитии общества и государства, проблема экономической безопасности рассматривается не только в экономической сфере, но и в областях ее пересечения с другими, внеэкономическими сферами деятельности: социально-экономический, военно-экономической, обеспечения общественной безопасности, сферы защиты интеллектуальной собственности и научно-технического потенциала, взаимодействия экономики и охраны окружающей среды и т.д.

Экономическая безопасность может обеспечиваться как экономическими методами, так и средствами неэкономического характера: политическими, военными. В значительной степени безопасность во внеэкономических сферах зависит от использования различных экономических средств. К тому же, используя экономические инструменты при оценке последствий угроз безопасности в любой сфере деятельности, можно количественно определить ущерб и соответственно выделить приоритетные направления распределения ресурсов[2].

Можно выделить следующие основные проблемы экономической безопасности:

- 1) проблемы, связанные с сохранением и поддержанием народно-хозяйственного комплекса страны;
- 2) проблемы, связанные с поддержанием функционирования экономики в условиях чрезвычайных ситуаций;
- 3) военно-экономические проблемы;
- 4) проблемы, связанные с преобразованием отношений собственности;
- 5) экономические проблемы взаимодействия с внешним миром.

Для проверки эффективности использования тех или иных средств и методов обеспечивающих экономическую безопасность необходимо исследование

уровня экономической безопасности (страны или региона). Для определения этого уровня используются различные методы. Их объединяют в 4 группы:

1) Наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями.

2) Метод экспертной оценки для ранжирования территорий по уровню угроз (применялся уральскими учеными для определения уровня экономической безопасности Уральского региона).

3) Оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамика их изменений.

4) Методы прикладной математики и статистического анализа.

Основной проблемой при использовании метода наблюдения основных макроэкономических показателей является выделение тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями позволит дать комплексную оценку состояния экономики страны, выявить объективные опасные тенденции. Среди показателей экономической безопасности можно выделить показатели:

1) экономического роста;

2) характеризующие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал страны;

3) характеризующие динамичность и адаптивность хозяйственного механизма, а также его зависимость от внешних факторов;

4) качества жизни.

Достоверность оценки уровня экономической безопасности зависит от правильности определения количественных параметров пороговых значений. При этом множественность пороговых значений, различных по своему содержанию и характеру, требует практически множественности методов их расчета. В зависимости от конкретной экономической ситуации они должны изменяться под влиянием обстоятельств так же, как и сам перечень пороговых значений и методы их расчета.

Намного более удачным можно назвать метод экспертной оценки путем ранжирования, как отдельных субъектов страны, так и отдельных ее регионов.

Этот метод позволяет оценить положение регионов по группам показателей (экономических, социальных, демографических и др.), определить ранг устойчивости регионов по отдельным показателям и на основе полученных результатов дать оценку уровня экономической устойчивости регионов.

Ранжирование – это расположение объектов в порядке возрастания или убывания какого-либо присущего им свойства. Ранжирование позволяет выбрать из исследуемой совокупности факторов наиболее существенные.

Достаточно широко используются методы экспертной оценки. Так, на их основе проводится оценка интегрального показателя надежности страны.

Таким образом, главным звеном национальной безопасности государства выступает экономическая составляющая, ориентированная на стимулирование эффективного функционирования народного хозяйства и достижение высокого уровня материального и духовного благосостояния населения. Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие ста-

бильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Поэтому обеспечение экономической безопасности и вычисление ее уровня принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Список литературы

1. Абалкин Л. : Экономические воззрения и государственная деятельность С. Ю. Витте /; Рос. акад. наук. Ин-т экономики. – М., 1999
2. Гончаренко Л.П. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Феникс, 2012.
3. Львов Д.С. : Свободная экономика России: взгляд в XXI век – М.: Экономика, 2011.

УДК 331.556.4

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

*Сапсай Александр Александрович,
курсант, Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

*Чиканова Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, преподаватель,
Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

В настоящее время в мире сложился международный рынок рабочей силы (или международный рынок труда). Это качественно новое явление, которое характеризуется постоянным ростом спроса и предложения иностранной рабочей силы.

Ключевые слова: рынок рабочей силы; трудовая миграция; мировое сообщество; мировое хозяйство; трудовые ресурсы.

FORMATION OF THE INTERNATIONAL LABOUR MARKET

*Sapsay A.A.,
Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

*Chikanova E.S.,
PhD in Economics, professor of Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

Currently, the world has developed the international labour market (or the international labour market). This is a qualitatively new phenomenon, which is characterized by constant growth of demand and supply of foreign labour.

Key words: labour market; labour migration; the global community; world economy; labour resources.

Международный рынок рабочей силы – это система экономических механизмов, норм, инструментов, обеспечивающих взаимодействие спроса на труд и его предложения на межгосударственном уровне. В условиях глобализации международный рынок рабочей силы функционирует наряду с рынком товаров и услуг, капиталов не только как совокупность национальных рынков, а представляет собой новое качественное развитие рынка рабочей силы. Стремительное развитие международного рынка труда стало следствием активизации интеграционных процессов в мире.

Сегодня рабочая сила является одним из основных экономических ресурсов. Это обусловлено ростом зависимости информационного общества, результатов производства в условиях НТР от человеческого фактора. Международный рынок труда – это сфера обмена, купли-продажи рабочей силы, характер которых в значительной мере определяется интересами мирового хозяйства. Они определяют условия найма международной рабочей силы, величины оплаты и характер требуемого на рынке труда. Многообразие условий развития мирового хозяйства и мирового сообщества формируют чрезвычайно дифференцируемую по своему составу рабочую силу. Международный рынок рабочей силы характеризуется постоянным ростом спроса и предложения иностранной рабочей силы.

Основой формирования международного рынка рабочей силы послужили процессы международной трудовой миграции. Массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX века. Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию. Современный международный рынок рабочей силы включает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Таким образом, международный рынок труда существует в форме трудовой миграции.

Международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. Он является не просто суммой национальных рынков, а представляет собой новое качественное развитие рынка рабочей силы в условиях усиливающихся процессов интернационализации производства и роста общения между народами. Национальные рынки труда все больше утрачивают свою замкнутость и обособленность. Между ними возникают транснациональные потоки и перемещения рабочей силы, которые приобретают постоянный и систематический характер.

Формирование международного рынка труда – это сложный социально-экономический процесс, т.к. он формируется в условиях согласования социальной практики большого количества стран, а также и во многих других областях (профсоюзной деятельности, разрешения конфликтов и т.д.).

На сегодняшний день, в условиях глобализации, сформировалось 5 крупнейших международных региональных рынков труда: западноевропейский, ближневосточный, азиатский, латиноамериканский, африканский.

Создание международного рынка труда обусловлено, во-первых, формированием глобального спроса и предложения рабочей силы. В результате расширения взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик стали стираться границы между странами, перемещение ресурсов стало более свободным, вследствие чего последовало расширение национальных рынков товаров, капитала и в том числе рынки труда. Во-вторых, формирование международного рынка труда обусловлено развитием системы национального и наднационального регулирования вопросов, связанных с использованием иностранной рабочей силы, расширением деятельности агентов по зарубежному трудоустройству и пр.

По данным ООН, уже в 2000 г. насчитывалось 173 двусторонних соглашения по вопросам регулирования миграции между странами ОЭСР, что было примерно в 5 раз больше по сравнению с 1990 г.

Таким образом, формирование международного рынка труда осуществляется, во-первых, посредством миграции. Во-вторых, путем постепенного слияния национальных рынков труда (образование "общего рынка труда"), когда окончательно устраняются юридические, национально-этнические, культурные и иные перегородки между ними.

Список литературы

1. Киреев А.П. Международная экономика. Часть 1. – М.: ЮНИТИ, 2012.
2. Разумов А. Глобальные тенденции в сфере занятости // Человек и труд, №3. 2011.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М.: Гардарики, 2012.

УДК 336.221.262

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Николенко Вадим Валерьевич,
курсант, Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

*Чиканова Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, преподаватель,
Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Подходный налог может являться важнейшим источником пополнения государственного бюджета. В развитых странах Западной Европы поступления от подходного налога составляют от 8 до 10 процентов ВВП. В условиях прогрессивной шкалы налогообложения экономический рост может продолжаться даже в период мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: прогрессивная шкала налогообложения; подходный налог; пропорциональная шкала налогообложения; экономическая политика; налоги; государственный бюджет.

SCALES OF TAXATION AND PROSPECTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

*Nikolenko V.V.,
Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

*Chikanova E.S.,
PhD in Economics, professor of Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

Income tax can be a major source of replenishment of the state budget. In the developed countries of Western Europe, income tax revenue ranged from 8 to 10 percent of GDP. In the context of a progressive scale of taxation, economic growth may continue even during the global financial crisis.

Keywords: progressive scale of taxation income tax; proportional tax scale; economic policy; taxes; state budget.

Прогрессивная шкала налогообложения является показателем достаточно высокого уровня экономики – не даром именно такая система действует в большинстве стран, а пропорциональная шкала налогообложения – удел отсталых стран со слабой экономикой, не способных эффективно администрировать и собирать налоги. Наша экономика за период с 2000г. превратилась в одну из ведущих и прогрессирующих экономик мира.

Анализируя опыт других стран, например, Китай, в котором минимальная ставка подоходного налога составляет 5%, а максимальная ставка – 45%, демонстрирует, что в условиях прогрессивной шкалы налогообложения экономический рост может продолжаться даже в период мирового финансового кризиса. Более того, несмотря на то, что население этой страны по численности почти в 10 раз превосходит Российскую Федерацию, Китай успешно справляется с задачей налогового администрирования прогрессивного подоходного налога, имеющего 9 ступеней.

В Великобритании, являющейся одним из крупнейших мировых финансовых центров и придерживающейся либеральной экономической политики, с 2012 года предельная ставка налога на лиц с доходами свыше 150 тысяч фунтов стерлингов будет повышена с 40 до 50 процентов.

В США на протяжении многих лет доля подоходного налога в ВВП составляет около 10%, в том числе поступления от налога в федеральный бюджет составляют 8% от ВВП. В США 40% всех поступлений от подоходного налога приходится на 1% граждан, имеющих наивысшие доходы. Половина населения в лице граждан с наиболее низкими доходами, напротив, уплачивает всего 3% от налоговых сборов. При этом доля 5% наиболее богатых домохозяйств в национальном доходе составляет всего 21%. У нас же согласно данным ФНС 1% населения получает свыше 40% доходов.

В развитых странах Западной Европы поступления от подоходного налога составляют от 8 до 10 процентов ВВП.

Ни одна из ведущих стран мира не последовала примеру России и не стала вводить плоскую шкалу налогообложения. В подавляющем большинстве развитых стран ставка налога на лиц с наивысшими доходами составляет около 45%.

В то же время, в числе наиболее пострадавших стран от мирового экономического кризиса в первую очередь оказались страны с плоской шкалой налогообложения, в частности, Украина и страны Прибалтики, продемонстрировавшие значительное снижение ВВП.

Подходный налог может являться важнейшим источником пополнения государственного бюджета. Так, в США подходный налог приносит 45% всех доходов федерального бюджета. В России поступления от налога на доходы физических лиц составляют 10-12% доходов бюджета, что свидетельствует о значительном потенциале роста налоговых поступлений. В результате внедрения прогрессивной налоговой шкалы рост доходов региональных бюджетов предотвратит возникновение макроэкономической нестабильности.

Внешний долг России (оставшийся нам в наследство от СССР и накопившийся за переходный период) еще очень велик. Поэтому прогрессивная шкала налогообложения приведет к пополнению нашего бюджета и позволит увеличить статьи расходов страны на погашение внешних займов.

Рассматривая социальную сторону данного вопроса, можно сделать вывод, что новая система налогообложения позволит снизить степень расслоения российского общества по доходам.

Согласно данным, предоставленным Федеральной налоговой службой, с 2005 года количество лиц с доходами свыше 1 млн. рублей увеличилось втрое, с 125,2 тыс. до 366,8 тыс. человек. Количество лиц с доходами свыше 1 млрд. рублей за тот же период выросло в 2,3 раза: с 283 до 655. Для сравнения, ВВП за тот же период возрос всего на 53%, с 21,6 до 33,1 трлн. рублей. В итоге наблюдается отчетливая тенденция роста доли наиболее обеспеченной группы граждан в национальном доходе, что означает рост неравенства в обществе.

Таким образом, в результате принятия закона государственный бюджет страны будет пополняться намного активнее и снизится социальная напряженность, что позволит практически полностью покрыть дефицит бюджета и отказаться от внешних заимствований.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ. – М., 2010.
2. Александров А.И. Налоги и налогообложение, учебник, 3 –е издание, М., 2012.
3. Багаряков А. Забрать у богатых-отдать бедным [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kprf.ru/dep/78088.html>.

УДК 336.648.8

ЛИЗИНГОВЫЙ БИЗНЕС КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

*Пащенко Андрей Алексеевич,
курсант, Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

*Чиканова Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, преподаватель,
Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Развитие лизинга очень сильно зависит от экономической и политической стабильности в нашей стране, что наше государство, к сожалению, не может обеспечить в том объеме, который нам необходим. Участники российского лизингового процесса постепенно набираются опыта и приобщаются к процессу активизации инвестиционной деятельности в России.

Ключевые слова: лизинг; инвестиционная деятельность; экономическая безопасность; государственная политика; международное сотрудничество; политическая стабильность.

LEASING BUSINESS AS AN ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY

*Pascenco A.A.,
Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

*Chikanova E.S.,
PhD in Economics, professor of Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

Leasing development is highly dependent on economic and political stability in our country, our state, unfortunately, can not provide, to the extent that we need. Participants of the Russian leasing process gradually gain experience and will be attached to the process of investment activity in Russia.

Keywords: leasing; investment activity; economic security; public policy; international cooperation; political stability.

Определяя понятие лизинга необходимо отметить, что это вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами. То есть, лизинг – это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями

Преимущества лизинга для потребителя:

- уменьшается количества налогов возлагаемых на предприятие, так как все выплаты по лизинговму договору включаются в себестоимость, а следовательно, снижается налог на прибыль.
- вся сумма НДС по договору ставится к зачету
- в результате ускоренной амортизации предмета лизинга объем налога на имущество уменьшается в 3 раза.

Лизинг занял достойное место в экономике Российской Федерации наряду с другими финансовыми институтами. По объемам лизинговых сделок России занимает 6-е место в Европе, приближаясь к таким признанным мировым лидерам в этой сфере, как Великобритания, Италия, Франция и Германия.

Результаты исследования позволили выявить основные проблемы, препятствующие развитию лизинга в России: низкая платежеспособность клиентов и связанный с ней спрос на лизинговые услуги со стороны потенциальных клиентов; концентрация финансовых ресурсов в московском регионе; недостаточный объем государственных инвестиций в рынок лизинга.

Еще одну проблему развития лизинговой отрасли наглядно подтверждают результаты опроса, проведенного Федеральной службой статистики. Основной проблемой для развития лизинговой деятельности, является несовершенство нормативно-правовой базы.

В ходе исследования была выполнена балльная оценка (по десятибалльной шкале) состояния лизинга в России и Европе (табл. 1).

Оценка показывает, что ситуация в Европе более благоприятна для развития лизинга, прежде всего благодаря более высокому уровню платежеспособности потенциальных клиентов, системе государственного регулирования лизингового рынка.

Таблица 1

Балльная оценка состояния лизинга в России и Европе

Показатель сравнения	Россия	Оценка(1-10)	Европа	Оценка
1. Рыночная концентрация лизинга	~10-15%	3	~20-35%	6
2. Платежеспособность клиентов	~20%	2	~35-45%	5
3. Спрос на лизинговые услуги со стороны клиентов	~25 %	4	~40%	8
4. Доля лизинга в ВВП страны	~5-10%	3	~15%	5
5. Государственное инвестирование в рынок лизинга	~5-10%	5	~15-20%	7
6. Доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства	~10-15%	6	~20-30%	8
Итого		23		39

Опыт развитых зарубежных стран говорит нам о том что около 30 процентов инвестирования занимает лизинг. Соответственно, наша страна не могла не обратить на это внимание и не принять мер для создания благоприятных условий для его развития.

С целью предоставления поддержки организациям и предпринимателям-субъектам лизинговой деятельности предусмотрено функционирование Фонда содействия развитию лизинга, основными заданиями которого являются:

- участие в разработке и реализации государственной политики в отрасли лизинга;
- создание оптимальных условий для развития конкуренции в разных сферах производства путем финансовой поддержки лизинговых проектов;

- осуществление экспертизы и конкурсного отбора инвестиционных программ, проектов и мероприятий, связанных с лизинговой деятельностью;
- международное сотрудничество в отрасли лизинга.

По данным Российской ассоциации лизинговых компаний, наиболее распространенным в нашей стране является внутренний лизинг. Свыше 90 процентов операций в стоимостном выражении приходится на российских лизингодателей и лизингополучателей. В общем количестве лизинговых компаний, которые получили лицензию, сегодня меньше семи процентов являются нерезидентами.

Также, необходимо упомянуть, что развитие лизинга очень сильно зависит от экономической и политической стабильности в нашей стране, что наше государство, к сожалению, не может обеспечить в том объеме, который нам необходим.

Серьезными проблемами являются:

1. Несовершенство правовой базы в данной сфере.
2. Рост конкуренции.
3. Низкая платежеспособность клиентов.
4. Высокая стоимость кредитных ресурсов.
5. Финансовая слабость лизинговых компаний (небольшой уставный фонд, зависимость от основателей).
6. Недостаточная квалификация кадров.

Российский лизинговый бизнес развивается, перед ним ставятся сложные задания. Правительство планирует достичь в кратчайший срок уровня 25-30 процентов от общего объема инвестиций в основной капитал. Странам с развитой рыночной экономикой достичь этого удалось более чем за сорок лет. Чтобы догнать эти страны за развитием лизинговых операций, необходимо увеличить частоту инвестиций из использования лизинга в десятки раз. Следовательно, прогноз социально-экономического развития России на ближайшие годы – достичь мирового уровня развития финансового лизинга. При этом нужно отметить, что участники российского лизингового процесса постепенно набираются опыта и приобщаются к процессу активизации инвестиционной деятельности в России.

Подводя итоги можно сказать, что у лизинговой отрасли в России очень большие перспективы. Перспективы ее развития обусловлены: высоким уровнем износа основных средств, налоговыми льготами, темпами экономического роста, малой долей лизинга в ВВП.

Список литературы

1. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – М.: Правовая культура, 2011.
2. Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг. – М.: Правовая культура, 2012.
3. Горемыкин В.А. Лизинг: Практическое учебно–справочное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011.
4. Джуха В.М. Лизинг. – Ростов н/Д: Феникс, 2010.

УДК 330.101.54

ИГОРНЫЙ БИЗНЕС КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

*Черненко Александра Александровна,
преподаватель, Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

*Щетинина Татьяна Андреевна,
курсант, Краснодарский университет МВД России, г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика правового обеспечения игорного бизнеса в России за последние годы. Выявлены причины, препятствующие эффективному развитию игорного бизнеса в стране. Определена возможность развития игорного бизнеса в рамках теневой экономики.

Ключевые слова: игорный бизнес; игорные зоны; незаконная предпринимательская деятельность; теневая экономика.

GAMBLING AS AN ELEMENT SHADOW ECONOMIC RELATIONS IN RUSSIA

*Chernenko A.A.,
Lecturer, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

*Shchetinina T.A.,
Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

The characteristic of legal support gambling in Russia in recent years. Identified obstacles to the efficient development of gambling in the country. The possibility of the development of gambling within the shadow economy.

Keywords: gambling; gaming zones; illegal business activities; the shadow economy.

Развитие рыночных отношений легализовало некоторые виды деятельности, среди которых есть игорный бизнес. В настоящее время игорный бизнес – бурно развивающаяся отрасль в инфраструктуре отдыха и развлечений. Но с 1 июля 2009 года согласно принятому ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр» в России была запрещена работа казино и игорных заведений, за исключением специально созданных игорных зон. Закон предусматривает создание 4 игорных зон на территории Алтайского края, Приморского края, Калининградской области, а также на границе Краснодарского края и Ростовской области. Эта мера была направлена на исключение возможности массового доступа населения к игровым заведениям, и невозможность попадания в данные заведения незащищенных в психологическом и финансовом отношении слоев граждан, а так же для более эффективной регуляции этой сферы бизнеса со стороны фискальных органов государственной власти.

После принятия Закона, игорный бизнес в России фактически продолжил свою работу, уйдя в подполье, во многих городах продолжают работать казино и игорные залы. В основном, это произошло из-за наличия высокого спроса со стороны населения на азартные игры и невозможности его удовлетворения в любом месте. Проблема незаконного игорного бизнеса стала национальной. Государство теряет огромные доходы и становится вопрос об экономической безопасности страны с ростом числа незаконных игорных мест. При этом доходы, получаемые в секторе теневой экономики, являются потенциальными источниками финансирования организованной преступности.

20 декабря 2010 года в Общественной палате РФ прошли общественные слушания «Об исполнении поручения Президента Российской Федерации по усилению контроля за исполнением закона об организации игорного бизнеса», в ходе которых более 1400 адресов, предоставленных гражданами, желающими закрыть казино рядом со своим домом, в результате проведенного в ноябре-декабре мониторинга, были переданы представителям Генеральной прокуратуры.

Заместитель Генерального Прокурора Александр Буксман в апреле 2011 года направил в Общественную палату письмо, в котором говорится о том, что в результате проверок, проведенных по адресам, предоставленным в рамках общественного контроля за деятельностью нелегальных игорных заведений, удалось закрыть 396 и изъять более 10 тысяч единиц игорного оборудования [2].

С момента вступления в силу ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр» по настоящее время в результате осуществления незаконного игорного бизнеса российской экономике нанесен ущерб по различным статистическим источникам около 1,2 млрд рублей.

Российским законодательством на сегодняшний день предприняты все необходимые меры по урегулированию и усовершенствованию отношений между государственными органами и предпринимательством в сфере игрового бизнеса, направленные на прозрачность, легитимность, защищенность определенных категорий граждан, на исключение теневой стороны в данном секторе финансово-экономической деятельности, но этого, как видно, недостаточно.

Список литературы

1. О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр: Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 244-ФЗ (ред. 23.07.2013) // Российская газета. 2006. №297.
2. Сайт Общественной палаты Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oprf.ru/ru/762/1318/>

УДК 332.025.13

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ПРОТЕСТНОГО ДВИЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

*Абросимова Юлия Александровна,
преподаватель, Краснодарский университет МВД России, Краснодар*

*Павелко Светлана Васильевна,
курсант, Краснодарский университет МВД России, Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Целью данного исследования является анализ экономических причин и форм протестного поведения в российском обществе на примере Краснодарского края. Проанализирована социально-экономическая ситуация, определены уровни протестного настроения жителей Кубани. Показаны региональные особенности проявления форм политического протеста в г. Краснодаре и Краснодарском крае.

Ключевые слова: протестное поведение; сегментация регионов; миграция населения; уровень жизни; прирост населения; урбанизация.

ECONOMIC CAUSES OF THE PROTEST MOVEMENT BY THE EXAMPLE OF KRASNODAR REGION

*Abrosimova Yu.A.,
Lecturer, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

*Pavelko S.V.,
Student, Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

The aim of this study is the analysis of the economic causes and forms of protest behavior in the Russian society on the example of Krasnodar region. Analyzed the socio-economic situation, define the levels protest moods of inhabitants of Kuban. Shows the regional specifics of forms of political protest, Krasnodar and Krasnodar region.

Keywords: protest behavior; segmentation of the regions; migration of population, quality of life, population growth, urbanization.

Одной из важнейших задач современной российской науки является анализ трансформаций современного общества. Россия является территориально неоднородной социальной системой, для которой свойственна устойчивая долгосрочная сегментация регионов: по стадиям и синхронным типам социальных систем. Как ни удивительно, комплексный анализ крупных регионов России в качестве подсистем российского социального пространства до сих пор проводился редко и фрагментарно. В рамках метода «анализа случаев» (case-study) [1]. Внимание исследователей привлекали разрозненные аспекты темы: уровень жизни, демографическая и этническая структура населения, миграционная ситуация, экономика региона. Наиболее неизученной остаётся и взаимосвязь экономического положения региона и специфика его протестного политического поведения.

Особенно сложным выявить такую связь представляется в многонациональных и многоконфессиональных регионах, с высокими показателями миграции, к которым, безусловно, можно отнести Краснодарский край.

Регион имеет ресурсы самовоспроизводства и саморазвития, т.е. он субсидиарен. Краснодарский регион складывается на основе комплекса взаимовлияющих факторов: территории, природных условий, общей истории и культуры, демографических и стратификационных качеств населения; экономической, политической и правовой систем сообщества. Именно региональное сообщество людей как реальная территориальная группа в силу идентичности обеспечивает преемственность бытия региона.

В интервью журналу «Человек и труд» в 2001 г. А. Ткачёв отмечал, что «Краснодарский край – самый южный и удобный регион России. У нас продовольственная база страны. У нас выходят к морю транспортные системы, нефте- и газопроводы. У нас порты и все российские черноморские курорты. У нас лес, виноделие, рыболовство. Мировой опыт показывает, что регионы, обладающие таким богатством, бедно не живут. И мы не собираемся нарушать эту закономерность».

Рассмотрим уровень жизни Краснодарского края. Численность экономически активного населения к концу 2005 г, составила 2372 тыс. человек (47% всех жителей Краснодарского края, к 2013 г. 45%). Это – достаточно низкий удельный вес, определяемый возрастной структурой населения.

В структуре экономически активного населения 92% заняты в экономике (53% занятых в крупных и средних организациях). Согласно методикам Международной организации труда 8% считались на конец 2012г. безработными. Однако уровень зарегистрированной в органах государственной службы занятости безработицы составляет лишь 20,4 тыс. человек (0,8%). По данным индикаторам, Краснодарский край наравне с Волгоградской областью и Ставрополем – самые благополучные регионы Юга.

Краснодарский край относится к числу среднеразвитых агропромышленных регионов РФ (18-е место из 88 по методике индекса развития человеческого потенциала) [2]. Социально-экономическое положение Краснодарского края в 2012 году.

Он имеет высокий экономический потенциал благодаря выгодному геополитическому расположению, возможностям развития туризма и внешней торговли, роли в международных транспортных и энергетических коммуникациях. Одним словом, Кубань относится к числу «регионов-ворот во внешний мир», редких в России. Краснодарский край – бесспорный экономический лидер по меркам Юга России. Но он отстает от среднероссийских показателей ВРП на душу населения, объема промышленной продукции, объема производства инновационных товаров и услуг. Успехи Краснодарского края в 1997-2013 гг. носят «восстановительный» характер и не выходят за рамки модели импорт-замещающего (т. е. периферийного) развития, не создают институты инновационной экономики в достаточном объеме.

Сравнительными преимуществами Краснодарского края на межрегиональном уровне можно признать: инфраструктуру транспорта, связи, нефте- и газопроводов, что в целом по краю создаёт ёмкий рынок рабочей силы; потенциал развития пищевой, строительной и легкой промышленности. Регион имеет вполне жизнеспособную финансовую и налоговую сферу.

Недостатками Краснодарского края в межрегиональных сравнениях являются: низкий уровень урбанизации (что влияет на культуру труда и региональную идентичность); пониженный уровень доходов населения, что ограничивает спрос; внутрикраевые диспропорции территориального развития; риски политических конфликтов и угрозы терроризма. Очаги социальных инноваций – крупные города занимают все же периферийное положение в региональном сообществе в сравнении с городами и станицами от 20 до 100 тыс. жителей, поэтому в качестве региональной специфики можно считать низкую политическую активность населения, наряду с высокими показателями недовольства материальным положением населения, поисками нелегального дохода.

Социальная структура населения края близка к среднероссийской по уровню занятости в третичном секторе, уровню безработицы. Дифференциация доходов несколько ниже, чем в целом по РФ. Демографическая ситуация неблагоприятна. Без устойчивого притока переселенцев и (или) решительного роста рождаемости возникает дефицит рабочей силы. Проблемой остается целевая миграционная политика в территориальном и профессиональном аспектах.

Таким образом, очевидно, что ускоренная модернизация институциональной системы привела к нарушению устоявшейся системы экономического контроля и распределения социальных капиталов, что наряду с негативными эффектами экономической нестабильности федерального уровня, становится существенным фактором социально-экономической напряженности, способствующей развитию протестного потенциала в крае.

Список литературы

1. Зайцев стал популярен, Карастелев В.Г. Движение протеста в России 2011-2012: проблема субъективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.hse.ru/data/2012/12/16/1300983484/Zaitsev % Carasales % Frottee % Купить % V % Mossie.PDF](http://www.hse.ru/data/2012/12/16/1300983484/Zaitsev%20Carasales%20Frottee%20Kupit%20V%20Mossie.PDF)
2. Кравченко А.И. Политика. – М.:, 2005.
3. Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: «Деловая книга», 2003.
4. Назаров Н.М. Политическая протест: опыт экономического анализа // Социологические исследования. – 1995. – № 11.
5. Социально-экономическое положение Краснодарского края в 2012 году / Стат. Сб – Краснодар, – 2013.
6. Призрак протеста странствующего Юга России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fedpress.ru/news/society/reviews/1377170076-prizrak-protesta-brodit-po-yugu-rossii>.

УДК 339.9:330.341.1

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ УКРАИНЫ: НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

*Глухова Дарья Андреевна,
канд. экон. наук, доцент КНУ им. Т. Г. Шевченко, г. Киев, Украина*

АННОТАЦИЯ

В условиях интенсификации развития глобальных инновационных процессов и внедрения их результатов во все сферы человечества, актуальным возникает вопрос о исследовании влияния высоких технологий на отдельно взятую национальную экономику. В данной статье рассматриваются инновационные факторы влияния на международную конкурентоспособность Украины.

Ключевые слова: математическое моделирование; инновации; нанотехнологии; международная конкурентоспособность.

MATHEMATICAL MODELING OF INFLUENCE OF INNOVATION DEVELOPMENT AT THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE: NANOTECHNOLOGY MEASUREMENT

*Gluhova D.A.,
PhD in Economics, Associate professor of Taras Shevchenko
National University of Kyiv, Kiev, Ukraine*

ABSTRACT

The intensification of global development of innovative processes and implementation of its results in all areas of humanity, the question arises about the actual investigation of the influence of high technology to an individual national economy. This article discusses the innovative influences on international competitiveness of Ukraine.

Keywords: mathematical modeling; innovation; nanotechnology; international competitiveness.

Моделирование влияния инновационных технологий на международные конкурентные позиции Украины является актуальной и чрезвычайно сложной.

Процесс построения эконометрической модели предусматривает следующие шаги :1) специфицировать модель – определить ее эмпирическую форму и подобрать факторы влияния; 2) проверить массив независимых переменных на мультиколлинеарность; 3) при наличии мультиколлинеарности, осуществить преобразование этих переменных или изъять их из перечня или заменить другими; 4) выбрать соответствующий алгоритм оценки параметров модели; 5) исследовать найденную модель: выяснить силу связи, адекватность модели, анализ остатков; 6) в соответствии с результатом, полученного при выполнении пункта (5), оценить параметры модели с использованием других методов; 7) осуществить прогнозы, экономико-математический анализ модели (использовать модель).

Любая модель должна отражать объективные закономерности и особенности исследуемых процессов и, таким образом, основываться на экономической

теории. Кроме этого, должна включать только те факторы, которые можно измерить, отражать структуру процесса, который исследуется, а каждая переменная должна иметь экономический смысл.

Множеством факторов обеспечения стабильного роста промышленного производства и реализации качественной конкурентоспособной продукции, создание новой импортозамещающей и экспортоориентированной, наукоемкой и высокотехнологичной продукции, что будет способствовать повышению занятости населения, его социальной защищенности, увеличению поступлений в бюджет и т.д., являются:

- увеличение удельного веса предприятий, организаций, использующих инновационный продукт по всем видам экономической деятельности;
- ежегодный рост объемов реализованной инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции;
- значительное сокращение сроков между научными разработками и внедрением их в производство;
- ежегодное увеличение отношения количества проданных лицензий на объекты интеллектуальной собственности в количестве приобретенных;
- разработка и внедрение в практику регионального механизма поступлений в местный бюджет от инновационной деятельности;
- увеличение производства и использования инновационной продукции в организациях;
- предприятиях региона, в частности, по видам экономической деятельности: промышленность, производство электроэнергии, газа, воды, строительство, транспорт, исследования и разработки, образование, здравоохранение и социальная помощь и т.п..

Для создания модели на основе анализа исходных данных были отобраны следующие показатели и факторы (табл. 1).

Как видно из таблицы 1, статистических данных недостаточно для проведения качественного моделирования (9 наблюдений зависимой переменной Y_1).

Первым шагом к реализации модели будет проверка исходных данных на нормальность распределения. Для проверки воспользуемся основным критерием: Колмогорова-Смирнова/Лилифора, Шапиро – Уилки, Д'Агостино.

Критерий согласованности Колмогорова – Смирнова используется для того, чтобы определить, подчиняются два эмпирических распределения одному закону, или определить, подчиняется полученное распределение некоторой модели.

Таблица 1
Выходные данные моделирования влияния инноваций на международные конкурентные позиции Украины

	Количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки, X_1	Численность научных работников, лиц, X_2	Удельный вес предприятий, которые внедряли инновации. %, X_3	Внедрено новых технологических процессов, X_4	Освоено производство новых видов продукции, * наименований, X_5	Количество предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, Y_1	Удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП, %, Y_2
2005	1479	113341	14,3	1421	19484	276	1,11
2006	1477	107447	14,6	1142	22847	308	1,11
2007	1487	104841	11,5	1482	7416	353	1,24
2008	1505	106603	10	1727	3978	372	1,19
2009	1510	105512	8,2	1808	3152	385	1,09
2010	1452	100245	10	1145	2408	337	0,98
2011	1404	96820	11,5	1419	2526	357	0,93
2012	1378	94138	10,8	1647	2446	341	0,9
2013	1340	92403	10,7	1893	2685	334	0,95
					* с 2007 года инновационных видов продукции		

Пусть случайная величина η имеет распределение с функцией распределения Колмогорова:

$$K(t) = \sum_{j=-\infty}^{+\infty} (-1)^j e^{-2j^2 t^2}, \quad t > 0. \quad (1)$$

Это распределение табулировано, так что по заданному ε легко найти C такое, что

$$\varepsilon = P(\eta \geq C) \quad (2)$$

Критерий имеет следующий вид:

$$\delta(x) = \begin{cases} H_1, & \rho(X) < C \\ H_2, & \rho(X) \geq C \end{cases} \quad (3)$$

С помощью критерия Шапиро – Уилки предлагается сделать проверку предположения относительно нормального и логарифмически нормального распределений.

Недостатком этого критерия является то, что он не может быть использован для проверки предположения о распределении отличного от нормального, логарифмически нормального и экспоненциального.

Преимуществами зато есть: 1) в отличие от критериев Колмогорова и не делается разбивка на интервалы для построения эмпирического распределения, 2) критерий более эффективен для случайных выборок малого объема (до 50).

Критерий Шапиро – Уилки базируется на оптимальной линейной несмещенной оценке дисперсии и ее обычной оценки методом максимального правдоподобия. Статистика критерия имеет вид:

$$W = \frac{1}{s^2} \left[\sum_{i=1}^k a_{n-i+1} (x_{n-i+1} - x_i) \right]^2, \quad (4)$$

где

$$s^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2, \bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i. \quad (5)$$

Числитель является квадратом оценки среднеквадратического отклонения Ллойда. Коэффициенты a_{n-i+1} берутся из таблицы.

В результате проведения расчетов можно прийти к выводу, что все ряды имеют нормальное распределение, что позволяет строить модели на базе регрессионных функций.

Следующим шагом является исследование на наличие мультиколлинеарности, существование которой приводит к смещению оценок параметров модели, что делает невозможным правильное определение связи зависимой переменной с независимыми.

Одним из самых простых и эффективных методов определения мультиколлинеарности в массиве независимых переменных – это выборочный коэффициент корреляции и коэффициент корреляции Пирсона.

Отношение выборочного корреляционного момента к произведению выборочных средних квадратических отклонений этих величин называют выборочным коэффициентом корреляции r :

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})(y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{Y})^2}} \quad (6)$$

Коэффициент корреляции Пирсона по свойствам аналогичный ковариации, но благодаря нормированию (в знаменателе – произведение стандартных отклонений обеих величин) является безразмерной величиной.

$$R_{xy} = \frac{M[(X-M_X)(Y-M_Y)]}{\sigma_x \sigma_y} \quad (7)$$

и принимает значения в интервале $-1 \leq R_{xy} \leq 1$.

Предпосылками использования коэффициента корреляции Пирсона являются: все наблюдения взаимно независимы; наблюдения имеют нормальный закон распределения.

В отличие от функциональной зависимости, например функции логарифма или синуса, когда каждому значению одной величины соответствует точно известно значение второй, вероятностная связь характеризуется тем, что каждому значению одной переменной соответствует множество значений второй. Сила связи характеризуется также и абсолютной величиной коэффициента корреляции. Чем ближе к 1 или -1 значение корреляции, тем сильнее связь. Если значение находится ближе к 0, то это признак слабой связи.

В результате расчетов, можно сделать вывод, что на Y_1 (количество предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины) наиболее существенное влияние оказывают следующие показатели: удельный вес предприятий, которые внедряли инновации и количество внедренных новых технологических процессов.

На Y_2 (удельный вес объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП) наиболее существенное влияние оказывают такие показатели, как количество организаций, выполняющих научные исследования и разработки, численность ученых.

На освоенность производства новых видов продукции наиболее существенное влияние (линейное) имеет удельный вес предприятий, которые внедряли инновации и численность ученых.

Также существует плотная зависимость между количеством организаций, которые выполняют научные исследования и разработки, численность ученых.

Методологической основой моделирования избрана квантильная регрессия, которая основывается на принципах устойчивости к отклонениям. Кроме этого, на практике часто некоторые значения зависимой переменной могут быть цензурированными, что затрудняет построение классических регрессионных моделей. В случае использования моделей квантильной регрессии эта проблема нивелируется.

Пусть (y_i, x_i) , $i = 1, \dots, n$ – некоторые переменные, где x_i – вектор независимых переменных.

Предполагаем, что:

$$y_i = x_i \beta_\theta + u_{\theta i}, \text{Quant}_\theta(y_i | x_i) = x_i \beta_\theta, \quad (8)$$

где $\text{Quant}_\theta(y_i | x_i)$ означает условную квантиль y_i на векторе регрессора x_i . β_θ оценка параметра модели, θ -й квантиль.

Решение (8) будет иметь следующий вид:

$$\min \frac{1}{n} \left\{ \sum_{i: y_i \geq x_i \beta} (\theta |y_i - x_i \beta| + \sum_{i: y_i < x_i \beta} (1 - \theta) |y_i - x_i \beta| \right\} = \min \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \rho_\theta(u_{\theta i}) \quad (9)$$

$\rho_\theta(\lambda) = (\theta - I(\lambda < 0))\lambda$ – контрольная функция.

Формула эффективной оценки квантильной регрессии получается из решения уравнения:

$$\min \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n f_{u_\theta}(0|x) \left(\theta - \frac{1}{2} + \frac{1}{2 \operatorname{sgn}(y_i - x_i \beta)} \right) (y_i - x_i \beta) \quad (10)$$

Квантильная регрессия может быть представлена в виде задачи линейного программирования:

$$\left| \begin{array}{l} \theta \cdot 1'u^+ + (1 - \theta)1'u^- \rightarrow \min \\ X\beta + u^+ - u^- = y \\ u^+ \geq 0 \\ u^- \geq 0 \end{array} \right| \begin{array}{l} y'\varphi \rightarrow \max \\ X'\varphi = 0 \\ \varphi \leq \theta \cdot 1 \\ -\varphi \leq (1 - \theta) \cdot 1 \end{array} \quad (11)$$

При этом:

$$\varphi_i \approx \theta - \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \operatorname{sgn}(y_i - x_i \beta), \quad (12)$$

$$u_i^+ = \begin{cases} y_i - x_i \beta, & y_i \geq x_i \beta \\ 0 & \end{cases}, \quad (13)$$

$$u_i^- = \begin{cases} y_i - x_i \beta, & y_i \leq x_i \beta \\ 0 & \end{cases}, \quad (14)$$

Отдельно построим две квантильные регрессии:

$$Y_1 = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X_1 + \hat{\beta}_2 X_2 + \hat{\beta}_3 X_3 + \hat{\beta}_4 X_4 + \hat{\beta}_5 X_5 + u, \quad (15)$$

где Y_1 – количество предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, $\hat{\beta}_0, \dots, \hat{\beta}_5$ -оценки параметров модели, X_1, \dots, X_5 -факторы воздействия (модель № 1).

Аналогично и для другого объекта исследования:

$$Y_2 = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X_1 + \hat{\beta}_2 X_2 + \hat{\beta}_3 X_3 + \hat{\beta}_4 X_4 + \hat{\beta}_5 X_5 + u, \quad (16)$$

где Y_2 – удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП, $\hat{\beta}_0, \dots, \hat{\beta}_5$ -оценки параметров модели, X_1, \dots, X_5 -факторы воздействия (модель № 2).

Модель влияния факторов на количество предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, что может выступать показателем влияния нанотехнологий на международные конкурентные позиции Украины, иметь следующий вид ($\tau = 0,5$, асимптотические стандартные ошибки считаются независимыми и одинаково распределенными):

Таблица 2

Результаты оценок параметров квантильной регрессии для зависимой переменной Y_1 (модель №1)

Коэффициент	Значение коэффициента	Ст. ошибка	t-статистика	P- значение
<i>const</i>	-438,958	43,2497	-10,1494	0,00204
X_1	1,06357	0,0430006	24,7338	0,00014
X_2	-0,00873535	0,000400535	-21,8092	0,00021
X_3	3,97484	1,15392	3,4446	0,04110
X_4	0,0601347	0,00358204	16,7878	0,00046
X_5	-0,000527475	0,000271181	-1,9451	0,14698

Медиана зависимость переменной	341,0000	Ст. отклонение. зав. переменной	32,92416
Сумма модулей ошибок	27,40922	Сумма кв. остатков	389,4467
Лог. правдоподобия	-25,26122	Крит. Акаике	62,52244
Крит. Шварца	63,70578	Крит. Хеннана-Куинна	59,96878

Как видим, результаты моделирования в основном являются достоверными. Таким образом, модель будет выглядеть так:

$$Y_1 = -438,958 + 1,064X_1 - 0,00874X_2 + 3,975X_3 + 0,06X_4 - 0,000527X_5 \quad (17)$$

Для полученной функции построим 95% доверительный интервал ($t(3, 0,025) = 3,182$):

Таблица 3

Наблюдение, оценка и 95% доверительный интервал для модели № 1

год	Y_1	Оценка	Ст. ошибка	95% доверительный интервал
2005	276,000	276,000	3,49756	(264,869, 287,131)
2006	308,000	308,000	3,48972	(296,894, 319,106)
2007	353,000	357,663	3,25699	(347,298, 368,028)
2008	372,000	372,000	3,27841	(361,567, 382,433)
2009	385,000	385,000	3,41452	(374,133, 395,867)
2010	337,000	337,000	3,46900	(325,960, 348,040)
2011	357,000	338,244	3,26814	(327,844, 348,645)
2012	341,000	344,990	3,19745	(334,814, 355,166)
2013	334,000	334,000	3,38493	(323,228, 344,772)

Вычислим коэффициенты эластичности:

$$E_{y/x_j} = \hat{\beta}_j \cdot \frac{\bar{Y}}{\bar{X}_j}, \quad (18)$$

где, $\hat{\beta}_j$ - оценка параметра модели, \bar{Y} - среднее значение оценки зависимой переменной, \bar{X}_j - среднее значение соответствующего фактора.

Для модели № 1 коэффициенты эластичности являются следующими:

$$E_{x_1} = 1,064 \cdot \frac{339,21}{1444,579} = 4,5312\% ; E_{x_2} = -0,00874 \cdot \frac{339,21}{145160,2} = -3,74015\% ;$$

$$E_{x_3} = 3,975 \cdot \frac{339,21}{11,64} = 0,136402\% ; E_{x_4} = 0,06 \cdot \frac{339,21}{1508,7} = 0,266861\% ;$$

$$E_{x_5} = -0,000527 \cdot \frac{339,21}{8226,5} = -0,01278\% .$$

На основе полученной модели № 1 и ее наиболее весомых показателей можно дать следующие интерпретации:

– Относительные темпы изменения количества предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины ниже относительных темпов изменения выбранных факторов;

– Если количество организаций, выполняющих научные исследования и разработки (X_1) увеличится на 1%, то количество предприятий, реализующих инновационную продукцию за пределы Украины, возрастет примерно на 4% при условии неизменности всех других факторов;

– Если удельный вес предприятий, которые внедряли инновации (X_3), увеличится на 1%, то количество предприятий, реализующих инновационную продукцию за пределы Украины, возрастет на 0,136 % при условии неизменности всех других факторов;

– Если количество внедренных новых технологических процессов (X_3) вырастет на 1%, то количество предприятий, реализующих инновационную продукцию за пределы Украины, возрастет примерно на 0,3 % при условии неизменности всех других факторов;

– Между количеством предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, с одной стороны и между численностью ученых (X_2) и освоенностью производства новых видов продукции (X_5) с другой, существует обратная связь:

– Если численность ученых (X_2) вырастет на 1%, то количество предприятий, реализующих инновационную продукцию за пределы Украины, уменьшится примерно на 3,7 % при условии неизменности всех других факторов;

– Если освоенность производства новых видов продукции (X_5) вырастет на 1%, то количество предприятий, реализующих инновационную продукцию за

пределы Украины уменьшится примерно на 0,013 % при условии неизменности всех других факторов.

Точный прогноз на основе временных рядов не может быть реализован в связи с ограниченностью статистической базы.

Построим модель зависимости удельного веса объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП Украины от факторов, использованных в Модели № 1 ($\tau = 0,5$, асимптотические стандартные ошибки считаются независимыми и одинаково распределенными).

Таблица 4

Результаты оценок параметров квантильной регрессии для зависимой переменной (модель №2)

Коэффициент	Значение коэффициента	Ст. ошибка	t-статистика	P- значение
<i>const</i>	-4,80337	9,18187e-07	-5231364,0253	<0,00001
X_1	0,00413599	9,129e-010	4530600,9485	<0,00001
X_2	-1,24927e-05	8,50333e-012	-1469149,3310	<0,00001
X_3	0,0882477	2,44976e-08	3602298,0835	<0,00001
X_4	0,000158783	7,60465e-011	2087977,1710	<0,00001
X_5	-1,41343e-05	5,75715e-012	-2455082,5100	<0,00001

Медиана зависимость переменной	1,090000	Ст. отклонение. зав. переменной	0,120427
Сумма модулей ошибок	0,284665	Сумма кв. остатков	0,033166
Лог. правдоподобия	15,84468	Крит. Акаике	-19,68936
Крит. Шварца	-18,50601	Крит. Хеннана-Куинна	-22,24302

Как видно из табл.5 полученные оценки параметров модели являются достоверными и адекватными.

Полученная модель № 2 будет выглядеть так:

$$Y_2 = -4,803 + 0,004X_1 - 1,24927e^{-05}X_2 + 0,0882X_3 + 0,000159X_4 - 1,41343e^{-05}X_5, \quad (19)$$

Для полученной функции построим 95% доверительный интервал ($t(3, 0,025) = 3,182$):

Наблюдение, оценка и 95% доверительный интервал для модели № 2

год	Y_2	Оценка	Ст. ошибка	95% доверительный интервал
2005	1,11000	1,11000	0,0316294	(1,00934, 1,21066)
2006	1,11000	1,11000	0,0316294	(1,00934, 1,21066)
2007	1,24000	1,18244	0,0316294	(1,08178, 1,28310)
2008	1,19000	1,19000	0,0316294	(1,08934, 1,29066)
2009	1,09000	1,09000	0,0316294	(0,989341, 1,19066)
2010	0,980000	0,980000	0,0316294	(0,879341, 1,08066)
2011	0,930000	0,998470	0,0316294	(0,897811, 1,09913)
2012	0,900000	0,900000	0,0316294	(0,799341, 1,00066)
2013	0,950000	0,791365	0,0316294	(0,690706, 0,892024)

Вычислим коэффициенты эластичности на основе модели № 2:

$$E_{x_1} = 0,004 : \frac{1,03914}{1444,579} = 5,56066\% ; E_{x_2} = -0,0000124927 : \frac{1,03914}{145160,2} = -1,74513\% ;$$

$$E_{x_3} = 0,0882 : \frac{1,03914}{11,64} = 0,98798\% ; E_{x_4} = 0,000159 : \frac{1,03914}{1508,7} = 0,23085\% ;$$

$$E_{x_5} = -0,0000141343 : \frac{1,03914}{8226,5} = -0,1119\%$$

На основе полученных результатов построения модели № 2 можно дать следующие интерпретации:

– относительные темпы изменения удельного веса объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП является ниже относительных темпов изменение выбранных факторов;

– наиболее ощутимое влияние на удельный вес объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП осуществляют организации, которые выполняют научные исследования и разработки (при росте количества таких организаций на 1%, удельный вес объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП вырастет на 5,5 % при условии неизменности всех других факторов);

– наименее существенное влияние на исследуемый показатель имеет освоенность производства новых видов продукции (если освоенность производства новых видов продукции (X_5) вырастет на 1%, то удельный вес объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП уменьшится примерно на 0,01 % при неизменности всех других факторов);

– негативное влияние на динамику удельного веса объемов выполненных научных и научно – технических работ в ВВП имеет и фактор X_2 (численность ученых).

Если все факторы возрастут на 1%, то удельный вес объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП вырастет на 5%.

Подытоживая, согласно модели влияния инновационной компоненты (в т.ч. нанотехнологий) на международные конкурентные позиции Украины (как показатель – рост количества предприятий, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины) и на процесс формирования инновационной экономики (показателем избран удельный вес объема выполненных научных и научно – технических работ в ВВП) наиболее существенно влияет количество организаций, выполняющих научные исследования и разработки (прямая корреляция), и численность ученых (обратная корреляция) меньше влияет освоение производства новых видов продукции.

Следовательно, нанотехнологические инновации целесообразно внедрять в такие отрасли как: авиастроение, космическая отрасль, металлургия, машиностроение, медицина и сельское хозяйство которые являются основой для усиления внутреннего потенциала страны и повышения международной конкурентоспособности национальной экономики, которая определяется удельным весом экспорта новых технологий и сотрудничества в данной сфере с ведущими странами и организациями с целью полноправной интеграции в глобальный научно технологическое пространство.

Список литературы

1. Емельянов А.А., Власова Е.А., Дума Р.В. Имитационное моделирование экономических процессов: уч. пособ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368с.
2. Статистический отчет по инновационной деятельности Украины 2013г. / Госкомстат Украины // Наука, инновации и возможности. – М., 2014.
3. Shapiro S. S., Wilk M. B. An analysis of variance test for normality. – *Biometrika*, 1965, 52, №3 – p. 591-611

УДК 347.2

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

*Евглевская Татьяна Алексеевна,
канд. эконом. наук, доцент ЮЗГУ, г. Курск*

*Рогова Екатерина Юрьевна,
студент ЮЗГУ, г. Курск*

АННОТАЦИЯ

В рыночной экономике управление собственностью является одной из основных и приоритетных задач, стоящих перед любой организацией. Приоритетность данного направления – улучшение финансово-экономических показателей и создание целевой системы управления государственной и муниципальной собственностью, увеличение доходов на основе эффективного управления собственностью, повышение конкурентоспособности.

Ключевые слова: система управления собственностью; муниципальная собственность; частная собственность; государственная собственность; муниципальное имущество.

THE MAIN PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY

*Evglevskaya T.A.,
PhD in Economics, Docent of SWSU, Kursk*

*Rogova E.Yu.,
Student of SWSU, Kursk*

ABSTRACT

In a market economy, property management is one of the main tasks facing any organization. The priority of this direction – improvement of financial and economic indicators and the task of the system of management of state and municipal property, the increase of revenues on the basis of efficient property management, increase of competitiveness.

Keywords: system administration of property; municipal property; private property; public property; municipal property.

Система управления собственностью – как государственной, так и муниципальной – проходит стадию становления. Одна из причин низкой результативности экономических преобразований в России, связанных с формированием и развитием рыночной экономики – недостаточно продуманное и умелое проведение преобразований форм и отношений собственности. Поэтому необходим системный подход к её созданию и развитию. Виды и формы собственности, характер отношений собственности служат определяющими признаками экономической системы.

Согласно Конституции РФ (ст.8 п.3) и ГК РФ (ст.212) в России признаются следующие формы собственности:

- частная;

- государственная;
- муниципальная;
- иные формы.

Государственной собственностью в РФ является имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ – республиканским, краевым, областным, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъектов Российской Федерации)[1].

При управлении государственной собственностью, как и любым сложным объектом, должен быть задействован комплексный подход, т.е. одновременно должны осуществляться целевая, воспроизводственная, организационная и функциональная составляющая управления. Такое управление охватывает 5 главных управленческие функции: прогнозирование, планирование, организацию, координацию, контроль.

Согласно Конституции государственная власть в РФ организована и функционирует на базе разделения на законодательную, исполнительную и судебную[2].

Экономическую основу местного самоуправления составляют муниципальная собственность, местные финансы, имущество, находящиеся в государственной собственности и переданные в управление органам местного самоуправления, а также в соответствии с законом – иная собственность, служащая удовлетворению потребностей населения муниципального образования.

Муниципальная собственность – имущество, находящееся в собственности местного сообщества.

Состав муниципального имущества определяется в соответствии с федеральными законами и законами субъектов РФ. Согласно Федеральному закону 2003г., в состав муниципального имущества входит:

- имущество, необходимое для решения вопросов местного значения, включая муниципальные земли и некоторые природные ресурсы;
- имущество, предназначенное для осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий;
- имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений[3].

Ряд проблем возникает при обосновании необходимости передачи в муниципальную собственность объектов здравоохранения и образования. В этой сфере уже сложилась своеобразная иерархия: существуют федеральная, региональная и муниципальная системы с соответствующими каналами финансирования. Субъектам Федерации было бы целесообразно законодательно закрепить распределение таких объектов по уровням управления (что уже сделано во многих западных странах, а в России – в Астраханской и Воронежской областях). Перечень передаваемых объектов может быть расширен за счет объектов феде-

ральной собственности, находящихся на территории соответствующего муниципального образования и необходимых для обеспечения комплексного социально-экономического развития территории.

Таким образом, мы видим, что для устранения проблем преобразований форм и отношений собственности в рыночных отношениях, будет расширяться и уже расширяется набор методов управления имуществом. Наряду с традиционными методами по восстановлению и обновлению имущества, все большее значение на практике приобретают такие методы, как аренда, финансовый лизинг, страхование, передача в доверительное управление и др.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации / Федеральный конституционный закон РФ от 12 декабря 1993 г. – URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ. – URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Кокотова А.Н. Муниципальное право: учебник. – М.: Высшее образование, 2008 г.

УДК 657.63.011.1

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОСТАВ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

*Домбровская Елена Николаевна,
канд. экон. наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ,
г.Москва*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности управления государственными предприятиями и его информационного обеспечения. Дана характеристика основных пользователей отчётной информации и их информационных потребностей. Сделан вывод о необходимости формирования отчётности государственных предприятий на основе согласования интересов всех пользователей отчётной информации.

Ключевые слова: государственные предприятия; отчётная информация; пользователи; информационные потребности.

PUBLIC COMPANIES' REPORTING INFORMATION USERS: COMPOSITION AND INFORMATION NEEDS

*Dombrovskaya E.N.,
PhD of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of
the Russian Federation, Moscow*

ABSTRACT

The features of public enterprise management and information systems are considered. Characteristics of main users of accounting information and their information needs are provided. The necessity of creation accountability of public enterprises on the basis of coordination of interests of all users of accounting information is concluded.

Keywords: government enterprises; accounting information; users; information needs.

Сектор государственных предприятий в Российской Федерации представлен в настоящее время государственными унитарными и казёнными предприятиями, а также акционерными обществами с преобладающей долей государственного участия. Эффективность управления государственным предпринимательским сектором во-многом определяется уровнем информационного обеспечения, основу которого составляет отчётная информация предприятий. Развитие методологии формирования отчётной информации ориентируется на изучение интересов основных групп пользователей, выделение приоритетных групп и построение модели информационного обеспечения принятия различного рода управленческих решений [1].

Государственные предприятия в соответствии с их юридическим статусом преследуют коммерческие цели, нацелены на получение прибыли и капитализацию. Однако им приходится решать и многие другие задачи, связанные с обеспечением деятельности государства, его стратегической безопасностью, обороноспособностью и др. Зачастую решение этих задач идёт вразрез с коммерческими целями госпредприятий и требует поддержки государства. Специфика процесса управления накладывает отпечаток на его информационное обеспечение и требует исследования информационных потребностей заинтересованных пользователей.

Для предприятий с государственным участием основным пользователем отчётной информации является государство в лице своих уполномоченных представителей – чиновников. На государственных унитарных и казённых предприятиях государственный чиновник фактически осуществляет полномочия собственника. Но при этом в отличие от реального частного собственника представитель государства лишь номинально выполняет эти функции, не имея прямого коммерческого интереса по отношению к имуществу ГУП и доходам от его использования. Подобная система управления государственными предприятиями фактически порождает рентоориентированное поведение государственных чиновников, в то время как у граждан государства как совладельцев собственности нет возможности реально контролировать эффективность использования государственной собственности.

В качестве основного внутреннего пользователя учётно-отчётной информации выступает наёмный менеджмент. Его роль особенно значительна на унитарных предприятиях. При этом, с одной стороны, руководство государственных предприятий сложно мотивировать к повышению эффективности деятельности. С другой стороны, принимаемые управленческие решения могут носить взаимоисключающий характер. Это связано с необходимостью достижения унитарным

предприятием как коммерческих, так и некоммерческих целей: обеспечение обороноспособности, охрана государственной тайны, решение социальных задач и др [2].

Управление государственными предприятиями в таких условиях должно строиться на основе взаимодействия со всеми участниками управленческих процессов и учёте их интересов. Цели и интересы пользователей информации требуют согласования [3]. В таблице 1 представлена характеристика интересов пользователей информации государственных предприятий, которая является основой для гармонизации их целей.

Таблица 1

Характеристика основных пользователей отчётной информации государственных предприятий

Пользователи отчётной информации	Информационные потребности	Влияние на деятельность предприятия	Взаимодействие с другими пользователями
Уполномоченные представители государства	Прибыль Налоги Дивиденды Источники финансирования Стоимость предприятия Риск реорганизации	Высокое	Подчинение интересов
Руководство предприятия	Оплата труда Финансовые показатели Источники финансирования Риск реорганизации	От среднего к высокому	Согласование интересов
Общество и общественные институты	Миссия предприятия Соблюдение законов Справедливая конкуренция Устойчивое развитие Инновационное развитие Эффективность	Низкое	Согласование интересов при наличии возможности

Основными пользователями информации о деятельности государственных предприятий выступают уполномоченные представители государства, которые осуществляют функции оперативного и стратегического управления. Они контролируют экономические и финансовые показатели деятельности предприятий, в частности сумму прибыли, которая определяет величину поступлений в бюджет в виде налоговых платежей и дивидендных выплат. Для указанной группы пользователей важна информация об источниках финансирования деятельности государственного предприятия, так как одним из существенных источников выступают бюджетные средства. Учитывая возможные перспективы реорганизации государственных предприятий, уполномоченные представители оценивают её целесообразность и эффективность, а также формируют предложения о стоимости приватизируемого имущества, для чего необходима соответствующая учётная и отчётная информация. Представители государства пользуются высоким

влиянием на деятельность государственного предприятия в силу делегированных им собственником полномочий, поэтому взаимодействие с другими пользователями, в частности с руководством предприятия, строится на основе подчинения интересов.

Руководство государственного предприятия, выполняя функции наёмного менеджмента, заинтересовано в соответствующем вознаграждении, сведения о котором составляют основной информационный интерес. Будучи ответственным за реализацию соответствующей программы деятельности предприятия, руководство определяет свой информационный интерес в виде основных финансовых показателей деятельности: выручка, прибыль, показатели финансового состояния, источники финансирования деятельности. В случае принятия решения о реорганизации предприятия руководство осуществляет информационное сопровождение всех приватизационных процессов, используя для этого соответствующую учётную и отчётную информацию. Степень влияния руководства государственного предприятия на его деятельность нельзя оценить однозначно, так как она зависит от организационно-правовой формы предприятия и от системы управления. Так, на унитарных предприятиях имея формально ограниченные возможности влияния на деятельность предприятия, руководство фактически может полностью её контролировать в своих интересах. Это так называемое "оппортунистическое поведение" руководителя унитарного предприятия вызвано отсутствием чёткого механизма управления, в том числе искажением и неполным представлением отчётной информации. Всё это усиливает неопределённость в поведении унитарного предприятия, снижает качество управления им со стороны государства [4].

Рассматривая таких пользователей отчётной информации как представители общества и общественных институтов, следует отметить, что их информационный интерес касается миссии государственного предприятия в экономической системе, законности его действий и соблюдения основных законов рыночной экономики, в частности, закона конкуренции. Деятельность государственного предприятия представляет интерес для общественности с точки зрения эффективного использования ресурсов, а также перспектив его устойчивого развития и восприимчивости к инновациям. Возможности общественности в воздействии на процессы управления государственными предприятиями следует охарактеризовать как низкие, а согласование их интересов с другими пользователями информации может происходить только при наличии такой возможности.

Таким образом, для обеспечения эффективного процесса управления государственными предприятиями необходимо соответствующее информационное обеспечение. Наполнение отчётности госпредприятий требуемыми данными должно происходить на основе учёта информационных потребностей всех заинтересованных сторон. Для этого требуется всестороннее изучение мотивов, интересов и целей всех пользователей отчётной информации, а также организация их конструктивного взаимодействия.

Список литературы

1. Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. Пособие/ – М.: ИНФРА-М, 2010 г. – 279 с.
2. Домбровская Е.Н. Формирование отчетной информации государственных предприятий на основе учета интересов стейкхолдеров// The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers "The genesis of genius", professional scientific publication. – Geneva (Switzerland), Minsk (Republic of Belarus), Odessa (Ukraine), St. Petersburg (Russian Federation), 2014.-Vol.2, p. 274.
3. Макаренко М.В., Чмель С.Ю. Управление процессом взаимодействия заинтересованными сторонами // Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством". – 2012. – № 31. – С. 112-120.
4. Волостнов Н.С. Государственное предприятие в рыночной экономике. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2004 . – 320 с.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Ярославцева Юлия Ивановна,
канд. экон. наук, Воронежский государственный
архитектурно-строительный университет, г.Воронеж*

АННОТАЦИЯ

Существующее сегодня положение дел в регионах России пока не позволяет говорить об эффективной системной логистике. Основным тормозом развития транспортно-логистического комплекса Воронежской области можно считать изношенность и неразвитость дорожной, складкой и железнодорожной инфраструктуры.

Ключевые слова: регион; транспортно-логистический комплекс; инфраструктура; дорожная сеть.

LOGISTICS POTENTIAL OF THE VORONEZH REGION: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

*Yaroslavceva Yu. I.,
PhD in Economics, Voronezh State University of Architecture
and Civil Engineering, Voronezh*

ABSTRACT

The present state of affairs in the regions of Russia is currently not able to speak about an effective logistics system. The main obstacle to the development of transportation and logistics complex of the Voronezh region can be considered obsolete and underdeveloped road, fold and railway infrastructure.

Keywords: region; transportation and logistics complex; infrastructure; road net.

Взаимодействие множества сетевых структур, стратегических и предпринимательских объединений, а также других бизнес-партнеров, выдвигает логистику на первый план в современной экономике. Известный экономист Д. Штрайбфедер утверждает, что сокращение логистических затрат только на 1%, эквивалентно минимум 10% увеличению продаж [4].

Благодаря своему географическому положению на перекрестках ряда федеральных трасс и в непосредственной близости от М-4 «Дон», главной магистрали, связывающей Москву со столицей зимних Олимпийских игр 2014 года, регион имеет возможность получать значительные доходы за счет транспортно-логистической составляющей. Однако Воронежская область упускает свой логистический потенциал.

По мнению экспертов, наиболее квалифицированная и объективная оценка состояния транспортной и логистической деятельности региона содержится в Долгосрочной концепции развития транспортного комплекса Воронежской области на период до 2020 года, утвержденной правительством региона еще в 2010 году. Разработчики Концепции уже тогда констатировали: «Отсутствие в регионе единой согласованной стратегии развития различных видов транспорта и терминально-складской инфраструктуры привело к ряду негативных последствий. В частности, исчерпанию пропускной способности транспортных артерий, нехватке современного логистического сервиса, увеличению сроков транспортировки и обработки грузов, повышению уровня загрязнения окружающей среды и, как следствие, высокой транспортной составляющей в окончательной цене товаров» [3]. Как отмечают эксперты, отставание развития транспортной системы от темпов автомобилизации приводит к сдерживанию социально-экономического развития во всех отраслях экономики Воронежской области.

Воронежская область обладает наибольшей протяженностью дорог в Центрально-Черноземном регионе. Состояние более половины всех автомобильных дорог общего пользования в Воронежской области не соответствует нормативному, имеется потребность во вводе новых дорог.

Однако, в 2012 году удалось приступить к реализации планов по реконструкции и строительству дорог, которые из-за недостатка финансирования не могли быть осуществлены ранее. Так, 4,8 млрд. руб. затрачено в 2012 году на приведение дорожной сети региона к соответствию нормативам. При этом впервые за длительное время средства на эти цели получили все городские округа и муниципальные районы. Кроме того, 10 млрд. руб. поступили из государственного Дорожного фонда на приведение в порядок федеральных автомобильных дорог, проходящих по территории области [3].

Из наиболее значимых объектов транспортной инфраструктуры, которые улучшат сообщение между городами центральной части России, можно назвать капитальный ремонт трассы Воронеж – Луганск – п.Луки и реконструкцию двух мостовых переходов: через реки Полубянка в Острогжском муниципальном районе и Гаврило Павловского района, а также строительство дороги, соединившей напрямую два района – Лискинский и Каменский. В этом районе в настоящее

время возводятся крупный животноводческий комплекс и такое транспортное сообщение стало необходимо. Осуществлен ремонт дорог регионального значения протяженностью 260 км. Самый затратный проект – реконструкция ускоренными темпами в преддверии зимней Олимпиады 2014 года федеральной трассы М-4 «Дон» – основной транспортной артерии региона. На эти работы из федерального бюджета выделено более 15 млрд. руб. Строительство объекта было начато летом 2011 года. Реконструированный участок автомобильной дороги М-4 «Дон» (492 км – 517 км) от Москвы через Воронеж, Ростов-на-Дону, Краснодар до Новороссийска – «Обход города Воронежа». Участок сдан в эксплуатацию почти на полтора года раньше запланированного срока – в конце 2013 года. Согласно проекту, разработанному Воронежским филиалом ОАО «ГИПРОДОРНИИ», на 26 километрах трассы было уложено современное, соответствующее мировым стандартам асфальтобетонное покрытие, организовано шестиполосное движение автомобильного транспорта, построены шесть транспортных развязок, эстакада и надземный пешеходный переход. В процессе были задействованы почти тысяча рабочих, более 250 единиц техники и около 100 единиц транспорта [2]. Контракт на обслуживание участка заключен до 2029 года. В соответствии с ним, подрядчик взял на себя обязательства по содержанию, ремонту, эксплуатации построенного участка.

Кроме того, в прошедшем году на финансирование дорожных работ на региональных, межмуниципальных и местных дорогах из областного дорожного фонда было выделено 5,7 млрд. руб., что почти на 800 млн. руб. больше, чем в 2012 году. А всего программой дорожных работ на 2013 год было предусмотрено выполнение ремонта автомобильных дорог общей протяженностью 230 км, а также ремонт 8 искусственных сооружений протяженностью 700 метров. Все работы, завершены в полном объеме, на все участки распространяются гарантийные обязательства подрядных организаций сроком на 4 года [1]. Осуществленные проекты позволили улучшить пропускную способность дорог для грузопотоков, но говорить о кардинальном решении проблемы пока не приходится.

Особое внимание в прошедшем году было уделено мероприятиям, направленным на повышение безопасности дорожного движения. В 2013 году ремонтировалось наружное освещение на дорогах, устанавливались дорожные знаки «Пешеходный переход» со светодиодной индикацией, монтировалось барьерное ограждение на опасных участках, проводились другие работы. Также в прошедшем году было установлено или заменено более 16 тысяч дорожных знаков. Уже разработан план работ по ремонту и капитальному ремонту областных дорог на 2014 – 2016 годы, по которому планируется отремонтировать более 770 км [1].

Как отмечалось выше, меняется система формирования Дорожного фонда. Начиная с 2012 года, денежные средства будут поступать на уровень поселений для решения конкретных задач.

Общая ситуация с развитием транспортно-логистического комплекса схожа в разных регионах Черноземья. Отличается она решением частных проблем. При некоторых отличиях, эксперты отмечают общие тенденции: отсутствие координации развития объектов транспортно-логистической инфраструктуры, в том

числе в значительной мере из-за недостаточного участия государственных органов управления в этом процессе. Как следствие – перевозка грузов все чаще осуществляется более дорогим транспортом – автомобилями (в том числе щебня, перевозки которого традиционно осуществлялись по железной дороге), что ведет к удорожанию перевозок, ухудшению состояния экологии и качества дорог. Мало используются речные пути, сократились авиаперевозки через международный аэропорт «Воронеж».

Представители бизнес-сообщества региона считают посткризисные годы, характеризующиеся подъемом экономики, временем упущенных возможностей, имея в виду состояние транспортно-логистического комплекса. В Воронежской области старт практической работы по созданию реальной программы действий, на основе которой можно сформировать транспортно-логистический комплекс, был дан только в 2012 году. После трехсторонней встречи руководства Департамента промышленности и транспорта Воронежской области, представителей Торгово-промышленной палаты и транспортного бизнеса создана профильная рабочая группа, которой сформирован ряд предложений по актуализации региональной Долгосрочной концепции развития транспортного комплекса Воронежской области до 2020 года. Она должна стать базой для создания областной целевой программы развития транспортно-логистической отрасли.

Представителями бизнес-сообщества, предложен проект транспортно-логистического кластера Воронежской области. Все объекты кластера будут интегрированы в единую информационную сеть. Проект уже одобрен государственным бюджетным учреждением «Центр кластерного развития», созданным в 2011 году в соответствии с решением правительства региона. Его цели – реализация кластерной политики и привлечение федеральных, региональных и частных финансовых ресурсов.

Реализация проекта, по мнению разработчиков, позволит скоординировать транспортную инфраструктуру, работу отдельных видов транспорта с развитием производительных сил региона на принципах транспортной логистики.

По мнению авторов проекта, областное правительство должно стимулировать этот процесс, поддерживая создание на рынке транспортных услуг крупных транспортных операторов, способствуя комплексной информатизации транспортного процесса. Предложения бизнес-сообщества позволят приступить к разработке областной целевой программы для транспортно-логистической отрасли, определить источники финансирования и конкретизировать задачи и сроки их исполнения.

Список литературы

1. В Воронежской области отремонтируют более 770 км дорог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aimp-voronezh.ru> (дата обращения 09.03.2014).
2. ОГБУ Воронежской области «Управление природных ресурсов». В Воронежской области состоялось торжественное открытие новой окружной дороги

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uprvo.ru> (дата обращения 09.03.2014).

3. Шевченко В. Лабиринты логистики // Коммерсант Черноземье (Экономика региона). – 2013. – №56. – С. 24-28.

4. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Джон Шрайбфедер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.

СВОЙСТВА И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

*Чернявская Анна Викторовна,
канд.экон.наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь*

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты принципы управления финансовыми рисками, с учетом всех взаимосвязей и возможных последствий. Определены основные методологические принципы управления.

Ключевые слова: финансовый риск; управление риском; свойства системы управления; принципы финансовых рисков.

PROPERTIES AND PRINCIPLES OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

*Cherhyavskaya A. V.,
PhD in Economics, Assistant professor of SKFU, Stavropol*

ABSTRACT

The article considers the principles of financial risk management, taking into account all of the relationships and possible consequences. Defined the main methodological principles of management.

Keywords: financial risk; risk management; property management system; principles of financial risks.

Управление риском – это процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию убытков, вызванных случайными событиями [136, с. 43]. Использование системного подхода позволяет рассматривать этот процесс как часть общего менеджмента предприятия, который обладает характерными свойствами относительно обособленной системы (рисунок 1).

1. Системный характер управления финансовыми рисками. Это свойство предполагает комплексное рассмотрение совокупности всех рисков как единого целого, с учетом всех взаимосвязей и возможных последствий через выделение таких аспектов как:

– целостность, то есть ориентация на общую оценку совокупности финансовых рисков и борьбу с негативными последствиями их реализации с учетом характера взаимосвязи между ними;

- комплексность, то есть необходимость учета совокупности финансовых рисков, включая взаимосвязь между ними, всевозможные последствия их проявления и особенности влияния предлагаемых процедур;
- способность системы к интеграции новых элементов, то есть возможность гибкого реагирования всей системы на появление новых финансовых рисков.



Рисунок 1 – Свойства системы управления финансовыми рисками

2. Системный характер управления финансовыми рисками. Это свойство предполагает комплексное рассмотрение совокупности всех рисков как единого целого, с учетом всех взаимосвязей и возможных последствий через выделение таких аспектов как:

- целостность, то есть ориентация на общую оценку совокупности финансовых рисков и борьбу с негативными последствиями их реализации с учетом характера взаимосвязи между ними;
- комплексность, то есть необходимость учета совокупности финансовых рисков, включая взаимосвязь между ними, всевозможные последствия их проявления и особенности влияния предлагаемых процедур;
- способность системы к интеграции новых элементов, то есть возможность гибкого реагирования всей системы на появление новых финансовых рисков.

3. Сложная структура системы управления финансовыми рисками. Данное свойство предусматривает одновременный анализ большого числа индивидуальных рисков, степень их влияния на развитие рискованной ситуации посредством учета следующих аспектов:

- модульность, то есть возможность использования различных сочетаний процедур управления финансовым риском с учетом специфики ситуации;
- многоуровневость, то есть обеспечение обоснованной иерархической структуры принятия решений, обеспечивающей адекватное распределение полномочий и ответственности;

– многофункциональность и универсальность, то есть способность бороться с финансовыми рисками разной природы и различными последствиями их реализации.

4. Высокая результативность системы управления риском. Это свойство отражает способность исследуемой совокупности мероприятий к снижению возможности возникновения неблагоприятных событий или к преодолению их последствий, что предполагает соответствие системы управления риском такими аспектами, как:

– адекватность, то есть соответствие реализуемых процедур управления риском конкретной ситуации, оперативное выделение необходимых ресурсов для достижения поставленных целей;

– эффективность, то есть преодоление негативных последствий возникновения неблагоприятных ситуаций при минимальном объеме соответствующих ресурсов для обеспечения чистого эффекта;

– гибкость и адаптивность, то есть приспособление, реагирование на стремительно изменяющиеся условия.

Таким образом, приведенные свойства раскрывают определенные специфические способности системы управления финансовыми рисками выполнять поставленные цели и задачи, что свидетельствуют о необходимости его использования. При этом реализация данного процесса, на наш взгляд, должна учитывать особенности объекта и методов управления финансовыми рисками. В связи с этим возникает объективная необходимость определиться с основными методологическими принципами управления, которые можно объединить в три группы: основополагающие, базовые и прикладные (рисунок 2). Такое разделение необходимо для того, чтобы сконцентрироваться на сущности рассматриваемой проблемы.

Рассмотрим содержательный аспект каждой из выделенных групп принципов, реализация которых позволяет более глубоко и целенаправленно осуществить управление финансовыми рисками на уровне предприятия:

– принцип ограниченности управления финансовыми рисками факторами внешней и внутренней среды, что означает согласование соответствующих мероприятий с возможностями и условиями предприятия;

– принцип единой политики управления финансовыми рисками в рамках всей совокупности рисков, требующий комплексного и одновременного управления всеми рисками;

– принцип динамичности процесса управления, связанного с непрерывным характером принятия решений, касающихся оптимизации финансовых рисков;

– принцип системности управления финансовым риском как части процедур общего менеджмента предприятия, предусматривающий соответствие между стратегией его развития и институциональными особенностями функционирования.



Рисунок 2 – Принципы управления финансовыми рисками

Принципы второй группы непосредственно связаны с этапами принятия и оценки финансового риска, а именно:

- принцип осознанности принятия риска в случае осуществления финансово-хозяйственных операций с получением дохода, раскрывающий его природу и невозможность полного исключения;
- принцип управляемости принимаемого риска, означающий, что в портфель финансовых рисков должны включаться преимущественно те из них, которые поддаются оптимизации в процессе управления независимо от их объективной или субъективной природы;
- принцип учета временного фактора означает, что чем более продолжителен период осуществления операции, тем шире диапазон сопутствующих рисков, тем меньше вероятность обеспечить оптимизацию негативных последствий по критерию экономичности управления рисками. Последнее обуславливает необходимость обеспечения дополнительного уровня доходности для формирования потенциала для нейтрализации негативных результатов;
- принцип возможности передачи рисков выступает как возможность внешнего страхования рисков и предусматривает частичную или полную их передачу партнерам по операции или внешнему страховщику.

И третьи – это группа принципов, реализуемых на этапе стратегического и оперативного управления, к которым относятся:

- принцип независимости управления отдельными финансовыми рисками, который подразумевает не обязательное увеличение вероятности наступления рискованного случая по другим рискам, поэтому в процессе управления они должны оптимизироваться индивидуально;

- принцип соответствия уровней «доходность – риск» в процессе осуществления деятельности предприятия, означающий, что любой вид риска, по которому его уровень будет выше уровня ожидаемой доходности, должен быть отвергнут;

- принцип соответствия уровней «финансовые возможности (ликвидность) – риск», при котором ожидаемый уровень ущерба от риска должен соответствовать той доле капитала, при которой достигается внутреннее страхование рисков, не позволяющее снизить потенциал формирования прибыли и темпы возможного развития предприятия. Размер рискованного фонда может быть определен заранее, и служить рубежом принятия решения о допустимости тех видов риска, которые берет на себя предприятия;

- принцип эффективности оптимизации риска предусматривающий, что затраты по нейтрализации риска не должны превышать суммы возможного ущерба от риска даже при самой высокой вероятности наступления рискованного случая.

Реализация данных принципов дает возможность разработать действенную политику управления финансовыми рисками. При этом эффективность осуществления последней в значительной степени зависит от последовательности действий, которые условно разделяются на ряд взаимосвязанных между собой этапов.

Список литературы

1. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 240 с.
2. Чернова, Г.В. Управление рисками: учеб. пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. – М.: Проспект, 2008. – 160 с.

УДК 368.021

ОЦЕНКА УБЫТОЧНОСТИ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

*Прокопьева Евгения Леонидовна,
канд. экон. наук, доцент Хакасского технического института –
филиала Сибирского федерального университета, г. Абакан*

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы показатели убыточности страхования в РФ. Анализ проведён с использованием страховых премий и выплат, на основе которых рассчитаны коэффициенты убыточности по видам страхования по федеральным округам. Выявлены факторы, влияющие на уровень убыточности, и сделаны выводы о сохраняющихся территориальных диспропорциях в страховании.

Ключевые слова: страховые премии; страховые выплаты; убыточность страховых операций; уровень выплат; страхование жизни; рисковое страхование; страхование имущества; страхование ответственности.

ASSESSMENT OF UNPROFITABILITY OF INSURANCE OPERATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE TERRITORIAL SECTION

*Prokopyeva E. L.,
PhD in Economics, Associate professor of the Khakass technical institute – branch of the
Siberian federal university, Abakan*

ABSTRACT

In article indicators of unprofitability of insurance in the Russian Federation are investigated. The analysis is carried out with use of insurance premiums and payments on the basis of which unprofitability coefficients on types of insurance on federal districts are calculated. The factors influencing a loss ratio are revealed, and conclusions are drawn on remaining territorial disproportions in insurance.

Keywords: insurance premiums; insurance payments; unprofitability of insurance operations; level of payments; life insurance; risk insurance; property insurance; responsibility insurance.

В последние годы в нашей стране наблюдается активное развитие страхового рынка, объёмы страховых премий и выплат увеличиваются, законодательство совершенствуется, повышается финансовая устойчивость страховщиков. В то же время этот рост носит неравномерный характер, как в отраслевом, так и в территориальном разрезе.

Региональные диспропорции в сфере страхования существуют ещё с 90-х годов и по настоящее время. Это проявляется в том, что более 90% страховых компаний зарегистрированы в Москве, и они же аккумулируют большую часть страховой премии по Российской Федерации. Немаловажное значение здесь имеет как ассортимент страховых услуг, так и их ценовая составляющая. Основной причиной сложившегося положения, по нашему мнению, является более высокий уровень доходов субъектов экономики (потенциальных потребителей страховых услуг) в Центральной России, которые готовы потратить на страхование значительно больше средств, чем аналогичные субъекты в регионах РФ.

Неравномерность в развитии страховых операций приводит к тому, что ещё больше страховщиков концентрируются в центральных районах страны и сворачивают свою деятельность на региональных рынках, или ограничивают её отдельными видами услуг. Безусловно, это важная экономическая проблема, которая требует решения, как на федеральном уровне, так и в субъектах Федерации.

Для иллюстрации приведённых выше доводов рассмотрим структуру страховых премий в РФ в разрезе федеральных округов (таблица 1).

Таблица 1.

Показатели страховых премий и выплат по федеральным округам (ФО)
за 9 мес. 2013 года

Территориальные образования	Страховые премии		Страховые выплаты		Уровень выплат
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	
Центральный ФО	400 109	58,3	165 577	54,8	0,41
Северо-Западный ФО	65 162	9,5	33 983	11,3	0,52
Южный ФО	29 798	4,3	14 127	4,7	0,47
Приволжский ФО	82 720	12,0	38 496	12,7	0,47
Уральский ФО	46 948	6,8	24 043	8,0	0,51
Сибирский ФО	41 256	6,0	17 827	5,9	0,43
Дальневосточный ФО	13 719	2,0	4 679	1,5	0,34
Северо-Кавказский ФО	7 100	1,0	3 251	1,1	0,46
Итого по РФ	686 812	100	301 984	100	0,44

Из таблицы видно, что львиная доля всех страховых сборов приходится на Центральный федеральный округ (ЦФО) (около 60%). На остальные федеральные округа приходится не более 10% совокупной страховой премии (кроме Приволжского). При этом сложившаяся структура принципиально не изменялась в течение последних 4-5 лет.

Для сравнения рассмотрим структуру страховых выплат так же в территориальном разрезе за аналогичный период. По данным таблицы видно, что более половины всех выплат приходится на Центральный федеральный округ, однако, можно заметить, что в остальных федеральных округах удельный вес выплат, как правило, на 1% выше, чем соответствующий показатель страховых взносов, за исключением того же ЦФО, где доля выплат на 3% больше доли премий.

Конечно, разница незначительна, но отсюда следует ряд важных выводов. Во-первых, это обеспечивается за счёт существенно большего охвата объектов страхования (страхового поля), а так же более состоятельных клиентов, чем в других регионах. Последнее обстоятельство позволяет страховщикам поддерживать более высокий уровень рентабельности и, соответственно, более низкий уровень убыточности по сравнению с другими федеральными округами.

Таким образом, прибыльность страховой сферы несколько выше в Центральном округе, что влечёт за собой дополнительный отток финансовых ресурсов из регионов России, особенно принимая во внимание тот факт, что большая часть страховщиков, работающих в регионах, зарегистрированы в Москве и, соответственно, основная их прибыль будет концентрироваться именно там.

Для аргументации приведённого выше высказывания рассмотрим показатели соотношения страховых премий и выплат по федеральным округам, приведенные в таблице 1. В среднем по стране коэффициент выплат составляет 0,44 (для сравнения в 2011 и 2012 годах он составлял 0,46). По мнению автора, это очень низкие коэффициенты. Принимая во внимание структуру страхового тарифа, получается, что более 50% страховых премий направляется на обеспечение расходов страховщика на ведение дела и получение прибыли. Таким образом, средняя стоимость страховой услуги становится примерно вдвое дороже её реальной стоимости.

Наиболее низкий по РФ уровень выплат в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) – 0,34. Последнее объясняется наводнением, которое имело место в 2013 году в Хабаровском крае. Как известно, страховщики обычно не компенсируют подобные риски имущественного характера – они рассматриваются как форс-мажор. Помощь пострадавшим в основном была оказана за счёт средств Федерального бюджета и гуманитарной помощи.

Среди остальных регионов один из самых низких показателей убыточности в Центральном федеральном округе – он составляет 0,41. ЦФО характеризуется наиболее развитым страховым рынком, как по ширине охвата, так и по ассортименту страховых услуг. При таких условиях убыточность страховых операций должна быть максимальной, то есть в условиях роста конкуренции прибыльность стремится к минимуму. На практике же получается всё наоборот, и это объяснимо. На самом деле, в условиях развитого рынка страховщики имеют возможность предлагать разнообразные страховые продукты и, таким образом, компенсировать убытки по одним видам страхования прибылью по другим.

Рассматривая остальные территориальные образования, можно заметить, что определённой зависимости между социально-экономическими показателями регионов и соотношением страховых выплат и взносов как таковой нет. Разброс в показателях убыточности обусловлен, скорее всего, структурой видов страхования, которые преобладают в том или ином федеральном округе.

Как известно, по разным видам страхования рентабельность может существенно варьироваться. Как правило, она минимальна в высоко конкурентных секторах страхового рынка – сюда можно отнести страхование имущества, личное страхование от несчастного случая, обязательные виды страхования. В то время, как менее востребованные страховые продукты на сегодняшний день могут приносить страховщику до 100 % прибыли, а то и больше. Очевидно, что в Центральном округе страховщики в условиях более жёсткой конкуренции за клиента как раз таки и пытаются предлагать больше нестандартных страховых продуктов, потенциально более доходных.

Для того чтобы понять, за счёт каких страховых продуктов это обеспечивается, целесообразно рассмотреть структуру премий по видам страхования в РФ в территориальном разрезе (рисунок 1).

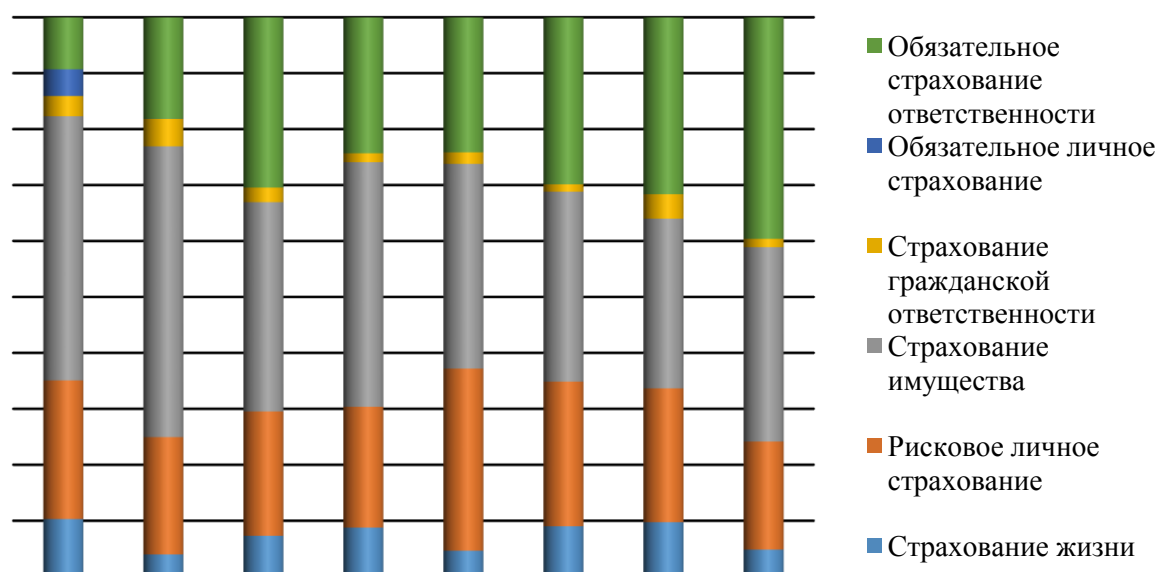


Рисунок 1 – Структура страховых премий по видам страхования в РФ за 9 мес. 2013 года

На приведённой гистограмме видно, что большая часть премии аккумулируется по страхованию имущества – его доля значительна в Северо-Западном, Центральном и Приволжском федеральных округах. Страхование имущества имеет, как правило, небольшой уровень прибыльности, всё зависит от вида имущества, а так же доли банкострахования в этой подотрасли.

Так же на рисунке видно, что удельный вес обязательного страхования ответственности, которое представлено в основном ОСАГО, существенно варьируется в разных регионах России. Но это обусловлено только тем, что в удалённых от центра России регионах добровольное страхование настолько слабо развито, что большая доля рынка и приходится на обязательное страхование. В то же время, в абсолютном выражении сумма взносов по обязательному страхованию в ЦФО в три и более раза превышает аналогичный показатель других федеральных округов.

ОСАГО по статистике приносит минимальную прибыль страховщикам, а в ряде случаев является убыточным, именно поэтому в регионах, где данный вид страхования составляет существенную долю, уровень убыточности выше, чем среднерыночный.

Суммы взносов по рисковому виду личного страхования по всей России находятся примерно на одном уровне и составляют около четверти всего страхового рынка.

Можно так же отметить, что практически во всех регионах России возрастает доля страхования жизни. Соответствующая тенденция особенно ярко выражена в Центральном, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Следует заметить, что страхование жизни приносит страховщикам наибольшую доходность и одновременно даёт в распоряжение долгосрочный капитал, который так необходим страховому рынку.

В целом, как видно из рисунка 1, Центральный федеральный округ характеризуется наиболее равномерным распределением видов страхования с преобладанием их добровольной формы. То есть, страховщики, функционирующие на этой территории, диверсифицируют риски, а так же реализуют более грамотную финансовую, в частности, ценовую и инвестиционную политику. Таким образом, доходность страхования в ЦФО обеспечивается в основном за счёт данных факторов.

Для более полного представления о составляющих доходности страхового рынка рассмотрим структуру страховых выплат по видам страхования (рисунок 2).

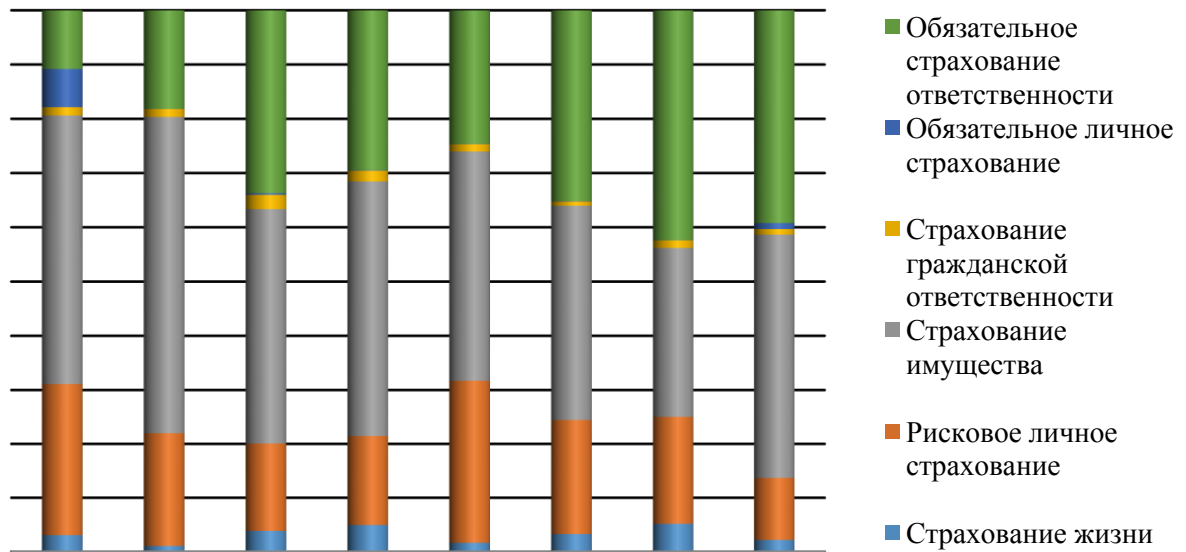


Рисунок 2 – Структура страховых выплат по видам страхования в РФ за 9 мес. 2013 года

Здесь мы видим несколько кардинальных отличий от аналогичной структуры страховых премий, характеризующих доходность отдельных видов страхования. Так, доля выплат по обязательному личному страхованию в Центральном федеральном округе составляет 7% всех выплат, а аналогичная доля премий – 4,6%. Убыточность данного вида страхования в ЦФО составляет 63%. Данные по убыточности видов страхования в территориальном разрезе представлены в таблице 2. Здесь можно увидеть, что в нескольких регионах выплаты по обязательному личному страхованию во много раз превышают полученные премии. Возникли они исключительно в связи со страховыми случаями выезжающих за рубеж при компенсации туристических услуг ненадлежащего качества, а так же при отказе многих граждан от поездки по причине неблагоприятной политической обстановки в мире. Однако в абсолютном выражении соответствующие суммы, как премий, так и выплат настолько незначительны, что большого влияния на финансовую устойчивость страховщиков не оказали.

Так же на рисунке 2 видно, что большая часть выплат практически во всех регионах приходится на страхование имущества, а так же на обязательное страхование ответственности.

Таблица 2.

Уровень выплат по федеральным округам за 9 мес. 2013 года

Территориальные образования	Страхование жизни	Рисковое личное страхование	Страхование имущества	Страхование гражданской ответственности	Обязательное личное страхование	Обязательное страхование ответственности
Центральный ФО	0,127	0,481	0,446	0,180	0,629	0,494
Северо-Западный ФО	0,14	0,528	0,594	0,156	0,909	0,53
Южный ФО	0,259	0,358	0,567	0,497	243,218	0,543
Приволжский ФО	0,268	0,364	0,512	0,589	79,215	0,577
Уральский ФО	0,185	0,482	0,602	0,341	143,302	0,532
Сибирский ФО	0,162	0,366	0,521	0,272	3,333	0,527
Дальневосточный ФО	0,185	0,290	0,359	0,111	2,715	0,468
Северо-Кавказский ФО	0,216	0,284	0,617	0,33	-	0,472
Итого по РФ	0,155	0,455	0,487	0,22	0,636	0,524

Стоит так же отметить, что доли выплат по страхованию жизни во всех регионах в несколько раз меньше соответствующих долей страховых премий. Это можно увидеть и в таблице 2, где убыточность страхования жизни самая низкая из всех видов страхования и варьируется от 13 до 26%. Высокая доходность страхования жизни объясняется, прежде всего, тем, что договора заключаются на длительный срок. Принимая во внимание тенденцию активного роста рынка в последние 3-4 года, напрашивается вывод о том, что договора сейчас в основном заключаются, а не прекращаются. Отсюда и существенное превышение премий над выплатами.

Так же по данным таблицы 2 видно, что наиболее убыточным по всей России является обязательное страхование ответственности – процент выплат находится у всех страховщиков примерно на одном уровне и составляет 47-58%. Это объясняется законодательной регламентацией доходности по ОСАГО. Страхование имущества является тоже высоко убыточным видом страхования, но разброс уровней выплат здесь гораздо шире – от 36 до 62%. Всё зависит от территориальных особенностей и, безусловно, грамотности страховой политики. Что касается добровольного страхования гражданской ответственности, можно отметить, что это наименее развитый сегмент страхования на сегодняшний день. Поэтому суммы премий и выплат небольшие, а разброс коэффициентов выплат существенный.

Подводя итоги проведённого исследования, можно сформулировать следующие выводы. Рассчитанные в работе показатели убыточности ещё раз подтверждают то, что страховой рынок России далеко не эффективен. Это проявляется в неравномерности размеров премий и выплат, как во временном, так и в территориальном аспекте, а так же в структуре страхования по видам. Кроме того, прибыльность страхования существенно варьируется, что говорит о необоснованной ценовой политике, особенно в регионах, где страховщики ориентированы на сохранение рентабельности, так как большинство из них представлены филиалами

московских компаний. Эта необоснованность проявляется не только в существенном завышении тарифов, но и в значительном разбросе показателей убыточности по разным видам страхования. Региональные страховые рынки живут в основном за счёт обязательных и вменённых видов страхования, а это никак не способствует увеличению финансового потенциала в регионах РФ. Пока ситуация в области страхового регулирования и политики самих страховщиков не изменится, долгосрочного повышения спроса на страховые услуги ожидать не приходится.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года».
2. Прокопьева Е.Л. Инвестиционный потенциал страховых организаций. – Абакан: Изд-во ХГУ им. Н.Ф. Катанова, 2008. – 156 с.
3. Прокопьева Е.Л. Основные тенденции развития страхового рынка и факторы, влияющие на него // Страховое дело. – М.: Изд-во Анкил. – 2010. – № 7. – С. 10-15.
4. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 9 мес. 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fesm.ru> (дата обращения 20.02.2014).
5. Итоги 1 полугодия 2013 года на страховом рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rgs.ru> (дата обращения 24.02.2014).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Левченко Ольга Васильевна,
аспирант Санкт-Петербургского государственного университета
кино и телевидения, город Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные элементы государственного регулирования и поддержки малого инновационного бизнеса в Российской Федерации. Подробно проанализированы льготы и преференции, предоставляемые субъектам малого предпринимательства.

Ключевые слова: инновация; малый бизнес; государство; льготы.

GOVERNMENT REGULATION AND SUPPORT FOR SMALL BUSINESS INNOVATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

*Levchenko O.V.,
Graduate student, St. Petersburg State University of Cinema and Television,
Saint Petersburg*

ABSTRACT

In the article were described the main elements of state regulation and support of small innovative businesses in the Russian Federation. Were analyzed the benefits presented to subjects of small business in Russia.

Keywords: innovation; small business; state; benefits.

Основным нормативным документом, регламентирующим принципы деятельности малых предприятий, в том числе инновационных, в Российском Законодательстве, является Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В Законе определены основные цели и принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства. Законом установлено, что государственная политика в области развития малого предпринимательства является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, организационных и иных мер, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления и направленных на обеспечение реализации целей и принципов, установленных Законом о малом предпринимательстве.

При этом основными целями государственной политики в области развития малого предпринимательства в России являются:

1. развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации; обеспечение благоприятных условий для эффективного функционирования малых форм хозяйствования, содействующих повышению их конкурентоспособности;
3. содействие в области реализации произведенных товаров, работ, оказанных услуг, а также результатов научной деятельности в России и за ее пределами;
4. развитие сектора малого предпринимательства, увеличение количества хозяйствующих субъектов, и как следствие, увеличение занятости населения и развитие самозанятости;
5. рост удельного веса товаров, работ, услуг, производимых малым предпринимательством, в объеме валового внутреннего продукта;
6. увеличение доли уплаченных субъектами малого предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов [1].

В соответствии с целями государственной политики, направленной на развитие малого предпринимательства в России, органами власти разработаны и утверждены формы поддержки малого предпринимательства, в том числе и инновационного. К ним относятся: финансовая, имущественная, информационная, консультационная поддержка малых форм хозяйствования. Кроме того, в список включена поддержка в области инноваций и промышленного производства и др. [1].

Оказание финансовой поддержки может осуществляться за счет средств бюджетов субъектов РФ, средств местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого предпринимательства. Средства федерального

бюджета, направленные на поддержку субъектов малого предпринимательства, предоставляются государственным фондам поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности и бюджетам субъектов РФ в виде субсидий в порядке, установленном Постановлением Правительства РФ от 27.02.2009 N 178 "О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства".

Согласно постановлению, субсидии предоставляются бюджетам субъектов Российской Федерации, прошедших конкурсный отбор в порядке и на условиях, которые установлены Министерством экономического развития Российской Федерации для софинансирования расходных обязательств субъекта Российской Федерации, возникающих при выполнении следующих мероприятий:

1. создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес – инкубаторов);
2. поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
3. развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
4. создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере;
5. реализация иных мероприятий по поддержке и развитию малого предпринимательства [2].

Вместе с тем, государственные субсидии предоставляются государственному и негосударственному секторам экономики на инновационные цели или на обеспечение инновационной составляющей инвестиций многоцелевого характера [3, с. 42]. Хотя при том, что расходы бюджета на научные исследования и разработки ежегодно растут, Россия сильно отстает по уровню затрат на научный сектор от развитых стран.

Международные сопоставления свидетельствуют о низком уровне государственных ассигнований в научный сектор экономики России по сравнению с западными странами. Если в 2009 году в отечественный научный сектор было направлено 33575,3 млн. дол. США, то тот же показатель в других странах равнялся: США – 401576 млн. дол. США, Япония – 137314,2 млн. дол. США, Китай – 154147,4 млн. дол. США, Германия – 83297,2 млн. дол. США [4].

Имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется органами государственной власти в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной, безвозмездной основе или на льготных условиях в соответствии с федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов малого предпринимательства. Причем, указанное имущество должно использоваться по целевому назначению, иначе государственные органы и

органы местного самоуправления, оказавшие имущественную поддержку, вправе обратиться в суд с требованием к субъекту малого предпринимательства о прекращении прав владения и (или) пользования соответствующим имуществом.

Информационная поддержка осуществляется в виде создания федеральных, региональных и муниципальных информационных систем, с целью обеспечения доступа малых предприятий, в том числе инновационных, к информации о государственных программах развития субъектов малого предпринимательства, основных экономических показателях малых форм хозяйствования, инфраструктуре их поддержки и другой информации (экономической, правовой, статистической, производственно-технологической информацией, информацией в области маркетинга, необходимой для развития субъектов малого предпринимательства).

Оказание поддержки субъектам малого предпринимательства в области инноваций и промышленного производства может осуществляться в виде:

создания инфраструктуры, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности таких организаций; содействия патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений; создания условий для привлечения субъектов малого предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства; создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов [1].

Примером такой инфраструктуры служит проект «Сколково». Инновационный центр «Сколково», который будет расположен вблизи Москвы, обеспечит особые экономические условия для высокотехнологичных предприятий, работающих в следующих отраслях:

- 1) энергоэффективность и энергосбережение, в том числе разработка инновационных энергетических технологий;
- 2) ядерные технологии;
- 3) космические технологии, прежде всего в области телекоммуникаций и навигационных систем (в том числе создание соответствующей наземной инфраструктуры);
- 4) медицинские технологии в области разработки оборудования, лекарственных средств;
- 5) стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение [5].

Причем, организация, получившая статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом "Об инновационном центре "Сколково", имеет право на освобождение от обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, в течение десяти лет со дня получения ею статуса участника проекта [6]. Хотя, вместе с тем, законом устанавливаются ограничения, которые могут повлечь отмену льготы. К ним относятся: непосредственно утрата статуса участника проекта, а также, если совокупный размер прибыли участника проекта, рассчитанный

нарастающим итогом начиная с 1-го числа года, в котором годовой объем выручки от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), полученной этим участником проекта, превысил один миллиард рублей, превысил 300 миллионов рублей, с 1-го числа налогового периода, в котором произошло превышение указанного совокупного размера прибыли [6].

Также нормативным актом вносятся поправки в Федеральный закон "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации", устанавливающие следующие пониженные тарифы страховых взносов (таблица 1), которые действуют в течение десяти лет со дня получения ими статуса участников проекта:

Таблица 1

Пониженные тарифы страховых взносов

Пенсионный Фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
14,0%	0,0%	0,0%

Примечание: таблица приведена в соответствии с источником [7].

Кроме того, небольшие организации имеют право применять закрепленные нормативными актами льготы, действующие на всей территории Российской Федерации.

Так, в рамках Закона о развитии малого предпринимательство предусматриваются следующие меры поддержки:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- 2) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- 3) упрощенный порядок составления субъектами малого предпринимательства статистической отчетности;
- 4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого предпринимательства государственное и муниципальное имущество;
- 5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд и др. [1].

К специальным налоговым режимам относятся: система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог), система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, патентная система налогообложения, и наиболее распространенные среди представителей малого инновационного бизнеса, упрощенная система налогообложения и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности [8].

Упрощенная система налогообложения предусматривает особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов, таких как налог на прибыль (за исключением налогов с доходов в виде дивидендов, а также отдельных видов долговых обязательств, налог на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации), налог на имущество. Исчисление и уплата других налогов и сборов осуществляется плательщиками в соответствии с общим режимом налогообложения. Организация может осуществить переход на упрощенную систему налогообложения если по итогам 9-ти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему, доходы не превысили 45 млн. руб., средняя численность работников менее 100 человек, остаточная стоимость основных средств не более 100 млн. руб. [9]. Объектом налогообложения является либо доход, в таком случае налоговая ставка будет равно 6%, либо прибыль (доход, уменьшенный на величину расходов) в этом случае ставка составит 15%. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности ставит перед собой целью минимизировать налоговое бремя для малого бизнеса. Как и упрощенная система налогообложения, ЕНВД путем уплаты единого налога заменяет уплату налога на прибыль, налога на имущество и налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации [9]. Налогоплательщиками ЕНВД являются организации, осуществляющие виды деятельности, предусмотренные п. 2. ст. 346.26 НК РФ: оказание бытовых услуг, ветеринарных услуг, розничная торговля через небольшие магазины, оказания услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств; оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания распространения наружной рекламы с использованием рекламных конструкций и др.

Помимо специальных налоговых режимов для малых предприятий, в том числе инновационных, государством определены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность [10].

Так, приказом Минфина РФ от 21 декабря 1998 г. N 64н, которым утверждены Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета, для субъектов малого предпринимательства предусмотрены льготы по ведению бухгалтерского учета. Типовыми рекомендациями, в частности, предусмотрено, что малые предприятия, с простым технологическим процессом производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и имеющие незначительное количество хозяйственных операций, имеют возможность вести бухгалтерский учет с применением упрощенной формы бухгалтерского учета [11].

Упрощенная форма бухгалтерского учета малым предприятием может вестись:

1) по форме бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия;

2) по простой форме без использования регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия. Причем, при простой форме учет всех операций осуществляется путем их регистрации в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности. Наряду с Книгой для учета расчетов по оплате труда с работниками, по подоходному налогу с бюджетом малое предприятие должно вести также ведомость учета заработной платы.

Также, у малых предприятий существует льгота по предоставлению неполного пакета бухгалтерской отчетности, включающей в себя только бухгалтерскую (финансовую) отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках). Также субъекты малого предпринимательства могут принять решение о представлении бухгалтерской отчетности в объеме показателей по укрупненным группам статей Бухгалтерского баланса и статьям Отчета о прибылях и убытках без дополнительных расшифровок в указанных формах [10]. Отчет о движении денежных средств разрешается не представлять субъектам малого предпринимательства и некоммерческим организациям. Кроме того, субъекты малого предпринимательства имеют право не представлять приложение к бухгалтерскому балансу, иные приложения и пояснительную записку [12].

Анализируя льготы в сфере статистической отчетности, нельзя не отметить, что обязанность ее представления предусмотрена действующим законодательством только для таких субъектов малого предпринимательства, как малые предприятия. Так как, Приказ Росстата от 29.08.2012 N 470 "Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий", освобождает микропредприятия от обязанности предоставления форм федерального государственного статистического наблюдения.

В качестве другой меры поддержки эффективного развития малого инновационного предпринимательства выступает льготный порядок расчетов за приватизированное ими государственное и муниципальное имущество [13]. В частности, предусмотрены такие меры поддержки малых предприятий, как предоставление рассрочки при оплате приватизируемого государственного и муниципального имущества. Причем на сумму денежных средств, по уплате которой предоставляется рассрочка, производится начисление процентов исходя из ставки, равной одной трети ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату опубликования объявления о продаже арендуемого имущества [14].

Участие малых предприятий в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд является ощутимым подспорьем в работе малых предприятий, в том числе инновационных. Такая норма закреплена в Федеральном законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В частности, в ст. 30 указано, что государственные заказчики обязаны

осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства в размере не менее чем 15% от общего годового объема поставок закупок, предусмотренного планом-графиком. При этом начальная (максимальная) цена контракта при размещении заказа на поставку товара, выполнение работ не должна превышать 20 млн. руб. [15].

Однако на практике предусмотренная законодательством льгота не находит широкое применение, так только в единицах государственных и муниципальных заказов квота малого бизнеса доводилась до 10% [16]. К основным факторам, снижающим эффективность участия малых предприятий, в том числе инновационных, в процедурах государственных закупок, специалисты из «Национального института системных исследований проблем предпринимательства» относят: отсутствие эффективного контроля за выполнением установленной квоты по размещению заказа у субъектов малого предпринимательства, недостаточный уровень использования государственного заказа для поддержки малого предпринимательства, низкая доступность информации о государственных и муниципальных закупках [17].

Другой не менее важной мерой поддержки малого предпринимательства выступает мера по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого предпринимательства при осуществлении государственного контроля. Она определена Федеральным законом от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля", который регламентирует порядок проведения мероприятий по государственному и муниципальному контролю; права субъектов малого предпринимательства при проведении мероприятий контроля, меры по защите их прав и законных интересов; обязанности органов государственного контроля и их должностных лиц при проведении мероприятий по контролю.

Так, в отношении субъекта малого предпринимательства плановое мероприятие по контролю может быть проведено не ранее чем через три года с момента его государственной регистрации [18]. Безусловно, наличие законодательно утвержденных трехлетних «каникул» для малого бизнеса от государственного контроля является ощутимой льготой для небольших предприятий, создавая условия для спокойного ведения своей деятельности. Однако, как отмечают ученые, вместе с тем, из сферы действия Федерального закона исключены отдельные виды контроля, например налоговый, бюджетный, валютный, страховой и др. Поэтому действие данного закона не распространяется на проведение плановых контрольных мероприятий в отношении представителей небольшого бизнеса, в том числе инновационного по перечисленным выше видам государственного надзора [10]. Так же отметим, что указанная льгота распространяется только на плановые контрольные мероприятия, но не касается внеплановых проверок.

При этом отметим, что, несмотря на все вводимые изменения: создание инновационных центров и обеспечение благоприятного бизнес – климата в стране, малый инновационный бизнес находится только лишь в зарождающемся виде в отли-

чие от большинства европейских стран, где малое высокотехнологическое предпринимательство играет одну из важных ролей в хозяйственной системе. К тому же перед небольшими наукоемкими организациями стоит множество проблем, к которым можно отнести несовершенство нормативно-правовой базы и государственной системы поддержки представителей инновационного сектора; отсутствие должного материально-ресурсного обеспечения; несовершенство системы кредитования и налогообложения; проблемы кадрового обеспечения малого наукоемкого предпринимательства; недобросовестная конкуренция; неразвитость информационной поддержки представителей малых форм хозяйствования.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 N 209-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – N 31. – Ст. 4006.
2. О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства: Постановление Правительства РФ от 27 февраля 2009 N 178 // Собрание законодательства РФ. – 2009. – N 10. – Ст. 1226.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2012.- 448с.
4. Россия и страны мира. 2012.: Стат.сб. / Росстат. – М., 2012. – 380 с.
5. Об инновационном центре "Сколково": Федеральный закон от 28 сентября 2010 (в ред. от 28.12.2013) N 244-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – N 40. – Ст. 4970.
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "Об инновационном центре "Сколково": Федеральный закон от 28 сентября 2010 (в ред. от 29.12.2012) N 243-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – N 40. – Ст. 4969.
7. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: Федеральный закон от 15 декабря 2001 года (в ред. от 28.12.2013 N 167-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2001. – N 51. – Ст. 4832
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. от 28.12.2013)
9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в ред. от 28.12.2013)
10. Алексеева Д.Г., Андреева Л.В., Андреев В.К. Под ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. Российское предпринимательское право. – М.: Велби, Проспект, 2010. – 1072 с.
11. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 N 64н "О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства"
12. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации"

13. Попондопуло В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В. Ф. Попондопуло. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2008. – 800 с.

14. Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2008 (в ред. от 02.7.2013) N 159-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2008. – N 30 (ч.1). – Ст. 3615.

15. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05 апреля 2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

16. Госзаказ для малого бизнеса. Газета «БИЗНЕС И БАНКИ» № 43, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru> (дата обращения 01.08.2013)

17. Проблемы доступа малых предприятий к государственным и муниципальным заказам: законодательство и реальная практика/ Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Аналитическая записка Москва, октябрь 2009 года Подготовлена А.М. Шестоперовым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru> (дата обращения 15.08.2013)

18. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: Федеральный закон от 26 декабря 2008 N 294-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52 (ч.1). – Ст. 6249.

УДК 308

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМАЛЬНОМУ РОСТУ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Колесников Александр Михайлович,
доктор эконом. наук, профессор ГУАП, г. Санкт-Петербург*

*Киришина Ирина Анатольевна,
канд. эконом. наук, доцент ГУАП, г. Санкт-Петербург*

*Грицаева Марина Владимировна,
аспирант ГУАП, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

Приведен сравнительный анализ понятия «экономический рост». Выделены факторы, обеспечивающие его. Произведена группировка основных факторов роста на интенсивные и экстенсивные.

Ключевые слова: экономический рост; факторы роста; интенсивность; экстенсивность.

ECONOMIC APPROACHES TO THE OPTIMUM GROWTH OF THE ENTERPRISES

Kolesnikov A.M.,

Doctor of Economics, Professor of SUAI, St. Petersburg

*Kirshina I.A.,
PhD of Economics, Associate professor of SUAI, St. Petersburg*

*Gritsayeva M.V.,
Graduate student of SUAI, St. Petersburg*

ABSTRACT

The comparative analysis of the concept "economic growth" is provided. The factors providing it are allocated. The group of major factors of growth on intensive and extensive is made.

Keywords: economic growth; growth factors; intensity; extensiveness.

Долгое время в экономической науке отсутствовало какое-либо определение экономического роста, современные учёные объясняют это отсутствием выраженного роста производства в мировом хозяйстве. Первым случаем в мировой истории, когда можно говорить об экономическом росте современного типа, можно назвать события второй половины XVIII века в Англии больше известные как Промышленная Революция. К настоящему моменту реальный доход на одного человека в среднем в мире вырос приблизительно в 10 раз, при этом в развитых странах этот показатель ещё выше. Доход на душу населения различается между странами в 10-30 раз. В самых бедных странах население живет на доход (включающий не только денежный, но и натуральный доход), соответствующий приблизительно 1 доллару США в день (в ценах, соответствующих США). [1, 2]

Первым учением, которое достаточно ясно описывало экономический рост, стало кейнсианство, в частности его основополагающая книга «Общая теория занятости, процента и денег», выпущенная в 1936 году Джоном Мейнардом Кейнсом. Де-факто, она заложила основы нового направления в экономической науке – макроэкономики, одной из задач которой является оценка экономического роста и факторов, его вызывающих. Позднее ряд понятий стали применять и в микроэкономике, в частности началось исследование экономического роста предприятия и факторов, его вызывающих.

В научной литературе приводятся множественные трактовки понятия «экономический рост», приведем лишь несколько примеров:

Экономический рост:

1) увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое, прежде всего, такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению); [3,4]

2) показанное на графике увеличение производственных возможностей в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии. [5]

Экономический рост можно определять и оценивать двумя способами:

- как увеличение реального ВВП за некоторый период времени;
- как увеличение за некоторый период времени реального ВВП на душу населения.

Экономический рост представляет собой количественное изменение производственной системы страны (отрасли, предприятия), выражающееся в увеличении ВВП (ВНП) или чистого продукта (валового дохода) на предприятии [6].

В ряде источников в понятие экономического роста включаются качественные изменения, не всегда поддающиеся ясному описанию, не говоря уже об оценке.

Также в разных изданиях различаются факторы, обеспечивающие экономический рост, различается и разбивка факторов на группы. Чаще всего выделяют пять факторов (рис.1).



Рисунок 1 – Факторы, обеспечивающие экономический рост

Выделяют также фактор спроса, который характеризуют как необходимость обеспечения полной занятости привлечённых ресурсов, фактор эффективности – из привлечённых ресурсов должна быть извлечена максимальная полезность для общества.

Несмотря на обилие вариантов группировки факторов, чаще всего используется разбиение на интенсивные и экстенсивные факторы роста.

Экстенсивный фактор роста реализуется за счёт количественного увеличения ресурса (например, за счёт роста численности работников). При этом средняя

производительность труда существенно не изменяется. Для экстенсивных факторов роста характерен закон снижения отдачи при чрезмерном увеличении ресурса. Например, неоправданное увеличение численности организации может привести к избытку рабочей силы и к снижению производительности труда. Также к экстенсивным факторам роста относятся увеличение земли, затрат капитала и труда. Эти факторы не связаны с инновациями, с новыми производственными технологиями и технологиями управления, с ростом качества человеческого капитала.

Интенсивные факторы экономического роста определяются совершенствованием и повышением качества систем управления, технологий, использованием инноваций, модернизацией производств и повышением качества человеческого капитала. Главным интенсивным фактором роста и развития современной экономики, как индустриальной, так инновационной является высококачественный человеческий капитал [7].

Непрекращающийся рост возможен только за счет непрекращающегося снижения реальных затрат на уровне отдельных фирм (эквивалентное понятие — роста общей производительности факторов). Такие факторы, как технический прогресс, накопление физического и человеческого капитала, создание инфраструктуры и экономических институтов, в очень долгосрочной перспективе способствуют экономическому росту ровно в той степени, в которой они помогают отдельной фирме снижать реальные затраты на производство.

Также выделяют экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. В первом случае рост достигается путем увеличения экстенсивных факторов роста. Во втором — за счет интенсивных факторов роста. С развитием и освоением современных достижений науки и техники интенсивные факторы роста становятся преобладающими (рис.2).

В реальной жизни экстенсивный и интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Имеет место их переплетение и взаимодействие.

В современной теории роста обычно выделяют четыре типа экономического роста: равномерный рост стран-лидеров (наблюдается в США, странах ЕС), чудеса роста (Япония, Южная Корея, Гонконг), трагедии роста (некоторые страны Центральной Африки) и отсутствие экономического роста (например, Зимбабве).

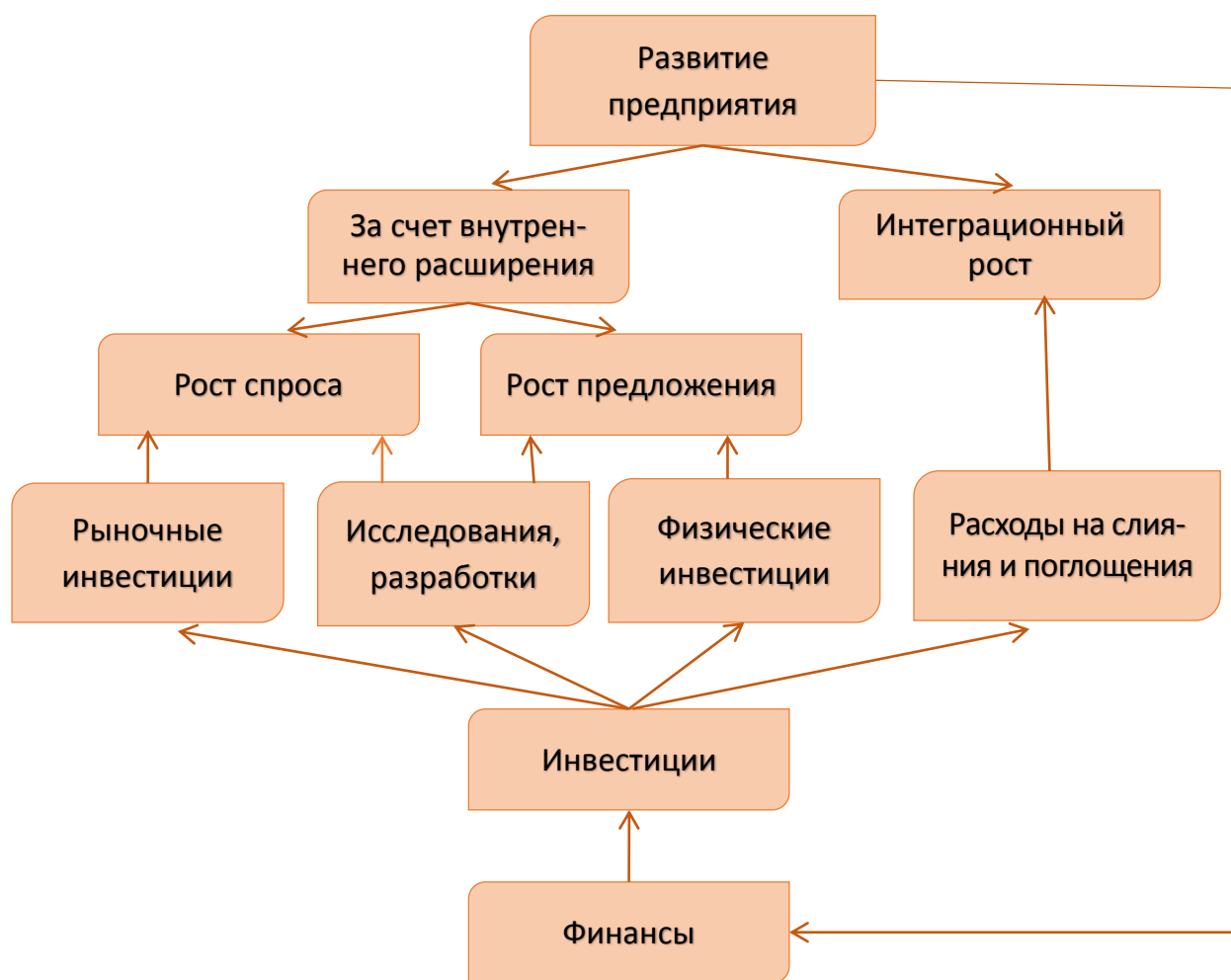


Рисунок 2 – Схема развития предприятия

Список литературы

1. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Ориентир на глобализацию / Под ред. Э.В. Кириченко. – М.: Наука, 2002. – С. 146-152.
2. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в 2005 году. – М., 2006. – С. 7.
3. Хелферт Э. Техника финансового анализа./ Хелферт Э. 10-е издание – СПб: Питер, 2003. – 640 с.
4. Шумпетер И.А. Теория экономического развития. – М., 1983.
5. Агапова И.И. История экономической мысли. Курс лекций./ Агапова И.И. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1998. – 248с.
6. Колесников А.М. Методы оптимального распределения ресурсов при реализации программ повышения устойчивости промышленного предприятия./ Колесников А.М., Сторощук А.Н.// «Информационно-управляющие системы» . – № 5 (66) – СПб, 2013.
7. Бестугин А.Р. Разработка стратегии формирования и развития кадрового потенциала инновационного предприятия. / Бестугин А.Р., Ильинская Е.М., Киршина И.А.// в книге: Стратегическое планирование промышленности: теория и инструментарий. Под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2013. – С. 383-418.

УДК 33.336

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ИНДЕКСАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКА НА НОВОЙ ДОЛЖНОСТИ В ПРЕДЕЛАХ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Наумова Марина Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры «Товароведение
и торговое предпринимательство» ДонНУ, г. Донецк, Украина*

*Новикова Ольга Викторовна,
студент 3-го курса экономического факультета ДонНУ,
г. Донецк, Украина*

*Савина Виктория Эдуардовна,
студент 3-го курса экономического факультета ДонНУ,
г. Донецк, Украина*

АННОТАЦИЯ

Дана подробная характеристика процесса начисления индексации заработной платы при переходе работника на новую должность в пределах предприятия. Определены теоретические основы данного процесса и его практическое применение. Сформулированы основные правила расчета индексации.

Ключевые слова: расчет индексации; заработная плата; перемещение работника; базовый месяц.

CALCULATION OF INDEXATION OF WAGES TO A NEW POSITION WITHIN THE ENTERPRISE

*Naumova M.N.,
PhD in Economics, Associate Professor of
Department "Commodity and commercial enterprise"
Donetsk National University, Donetsk, Ukraine*

*Novikova O.V.,
Student of 3rd year degree, Faculty of Economics DonNU, Donetsk, Ukraine*

*Savina V.E.,
Student of 3rd year degree, Faculty of Economics DonNU, Donetsk, Ukraine*

ABSTRACT

The article gives a detailed description of the process of calculation of wage indexation when transferring an employee to a new position within the company. It defines the theoretical foundations of this process and its practical application. It sets out the basic principles of calculating indexation.

Keywords: payment of indexation; wages; moving employee; base month.

Актуальность индексации заработной платы заключается в том, что она проводится для того, чтобы частично защитить население от роста потребительских цен на товары и услуги.

Процедура индексации используется для составления баланса реальных доходов населения и доходов с учетом темпов инфляции.

Опираясь на данные ранее проведенных исследований отечественных и зарубежных авторов, можно говорить о целесообразности применения процедуры индексации заработной платы работника.

В условиях рыночной экономики украинским предприятиям необходимо более детально рассматривать вопросы индексации, учитывая последние изменения законодательства. Актуальным является применение современных компьютерных технологий, значительно упрощающих процесс расчета индексации.

Целью статьи является исследование индексации заработной платы при переходе работника на новую должность в пределах предприятия, выявление преимуществ и недостатков данного процесса.

Степень изученности. Методологической и теоретической основой исследования послужили работы зарубежных и отечественных авторов в области начисления заработной платы (Король А., Шарый Т., Тростян Е., Брусницына Е., Циганенко Е., Протасова Н. и др.). Однако вопросы расчета индексации заработной платы на украинских предприятиях освещены недостаточно, и требуют дополнительного рассмотрения.

Основной раздел. Значение трудовых ресурсов в наше время непрерывно возрастает и его невозможно переоценить. Производительность труда, мотивация и эффективное использование потенциала персонала являются конкурентными преимуществами, во многом определяющими успех стратегии, направленной на увеличение стоимости предприятия.

Общее движение трудовых ресурсов определяется объективными социальными, демографическими и экономическими условиями. Оно включает: естественное, социальное, территориальное, отраслевое, профессиональное и квалификационное движение. Все виды взаимосвязаны и часто совпадают во времени и пространстве. Этим и объясняется роль и значение перемещения работников с одной должности на другую, ведь трудовая мобильность в современном мире имеет большое значение при найме сотрудников [1].

При переходе работника на новую должность часто возникает вопрос о расчете индексации заработной платы.

Индексация заработной платы проводится для того, чтобы частично защитить население от роста потребительских цен на товары и услуги.

Законодательно определены следующие правила индексации зарплаты [2]:

- проводить индексацию обязаны все работодатели (в т.ч. частные предприниматели);
- индексируют заработную плату в пределах прожиточного минимума, установленного для трудоспособных лиц. Этот показатель на 1 марта 2014 года составляет 1218 грн.;
- рассчитывают индексацию отдельно по заработку каждого работника; индексируют только те заработные платы, которые носят постоянный характер;

– не подлежат индексации выплаты, исчисленные из расчета среднемесячного заработка: отпускные, больничные, декретные и т.д.;

работающим студентам (которые обучаются на дневной форме или с отрывом от производства) перво-наперво индексируют стипендию. Заработную плату таким работникам индексируют в пределах прожиточного минимума с учетом полученной проиндексированной стипендии;

– работающим пенсионерам, в первую очередь, индексируют оплату труда;

– зарплатные доходы от работы по совместительству индексируют в размере, который с учетом оплаты труда по основному месту работы не превышает прожиточного минимума для трудоспособного лица;

для исчисления суммы индексации заработной платы определяют базовый месяц;

– для вновь принятых работников базовым считают месяц, предшествующий месяцу приема на работу такого сотрудника, а для уже работающих базовым считают месяц приема их на работу, и индекс потребительских цен исчисляют со следующего месяца;

– месяц повышения заработной платы, в том числе в связи с повышением размера минимальной зарплаты, становится базовым;

– если зарплату повысили на величину суммы возможной индексации, определяют фиксированную сумму индексации;

– когда зарплату поднимут на сумму, которая превысит величину возможной индексации, заработок в таком месяце не индексируют;

– если при очередном повышении зарплаты сумма такого увеличения не перешагнет общей суммы фиксированной и текущей индексации, работнику вместе с повышением зарплаты продолжают выплачивать фиксированную сумму индексации;

– работникам, которых переводят на новую должность, размер индексации сохраняют, если сумма увеличения их заработной платы меньше возможной суммы индексации. Иначе месяц перевода считают базовым;

– если в месяце сотрудник не отработал ни одного рабочего дня, фиксированную сумму индексации за такой месяц не выплачивают;

– если сотрудник отработал не полный рабочий месяц или же находился в командировке, фиксированную сумму индексации нужно определять из расчета за полный отработанный месяц, а выплачивать пропорционально отработанному рабочему времени;

Особенности индексации заработной платы связаны с определением базового месяца. При этом базовым считают, в частности, месяц повышения работнику оплаты труда.

Обязательное условие признания месяца возрастания зарплаты работника базовым – повышение ее составляющих, носящих постоянный характер [3, с.10-15].

Между данными категориями существует тесная взаимосвязь, которая отражена в таблице 1.

Таблица 1

Определение базового месяца с учетом изменения размера зарплаты при переводе работника на новую должность

<i>№ n/n</i>	<i>Как изменяется размер зарплаты после перевода</i>	<i>Определяем базовый месяц для индексации</i>
1	На новом месте работы зарплата уменьшилась	Базовый месяц не изменяется. Исходя из него, продолжают индексировать зарплату
2	Размер зарплаты не изменился	
3	На новом месте работы зарплата увеличилась на сумму, больше, чем сумма возможной индексации в этом месяце	Месяц перевода на новую работу становится базовым для индексации
4	На новом месте работы зарплата возросла, однако сумма повышения меньше суммы возможной индексации в этом месяце	Месяц перевода на новую работу становится базовым для проведения индексации. При этом определяют фиксированную сумму индексации как разницу между суммой возможной индексации в этом месяце и суммой повышения зарплаты

Из приведенных выше ситуаций наиболее сложным является расчет и выплата фиксированной суммы индексации. Рассмотрим механизм расчета индексации на примере ООО «ТД «Лидер», которое начало свою работу 25.04.2003 года [4].

Компании принадлежит сеть АГНКС (автомобильная газонаполнительная компрессорная станция), которые осуществляют заправку автомобилей и других транспортных средств, двигатели которых конвертированы или изначально рассчитаны на работу на сжатом (компримированном) природном газе – метане и пропане.

Одной из сфер деятельности ООО «ТД «Лидер» является продажа метизной продукции производства ПАО «Дружковский метизный завод», официальным представителем которого и является предприятие.

Согласно уставу предприятия ООО «ТД «Лидер» занимается дополнительным видом деятельности – разведением и выращиванием ценных пород рыб для реализации в торговых сетях Донецкой области.

С 1 августа 2013 г. сотрудника с должности специалиста по кадровому делопроизводству переводят в пределах данного предприятия на должность управляющего персоналом. Оклад работника на предыдущей должности составлял 3800 грн., базовый месяц – январь 2009 года. Оклад на новом месте – 4000 грн.

Определяем индексацию [5, с.11]:

– базовым месяцем становится август 2013 года, поскольку произошло повышение заработной платы;

– возможная индексация в августе составляет $1218 * 26,1\% = 317,898$ грн. (при базовом месяце – январь 2009 г. – индекс для индексации 26,1%).

– сумма возможной индексации больше суммы повышения зарплаты (317,898 грн. > 200 грн.), а значит, на новой должности работнику будут выплачивать фиксированную сумму индексации в размере 117,898 грн. (317,898 грн. – 200 грн.).

Итак, за август работнику начислят 4117,898 грн. заработка (оклад – 4000 грн. и фиксированную индексацию – 117,898 грн.).

На основе вышеприведенного расчета можно охарактеризовать основные преимущества и недостатки индексации заработной платы работника при переходе на новую должность в целом.

Основным преимуществом индексации доходов работника является защита его от роста потребительских цен, а также частичное повышение заработной платы.

Однако существует и недостаток в данном процессе – это достаточно сложная процедура расчета индексации зарплаты.

Выводы. Таким образом, индексация заработной платы работника является эффективным методом расчета оплаты труда на новой должности в пределах предприятия.

Индексация заработной платы работника позволяет:

- сохранить стимулирующую роль заработной платы;
- защитить население от инфляции;
- обеспечить взаимосвязь между затратами труда и его оплатой;
- повысить уровень качества жизни работника;

Данная методика отражает качественные результаты соотношения доходов работника на предыдущей и текущей должности.

Список литературы

1. Детально про индексацию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dtkr.com.ua/show/0sid119.html> (дата обращения 10.03.2014).
2. Постанова КМУ №1078 «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення» [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-п> (дата звернення 10.03.2014)
3. Замазий С., Костюк Д., Мякота В. Индексация доходов населения. – М.: Высшая школа, 2007. – С. 10-15.
4. ООО «ТД «Лидер»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://companies.kompass.ua/ru/UA059953/лидер-тд-ооо.html> (дата обращения 10.03.2014).
5. Шарый Т. Перевод в пределах одного предприятия: как рассчитать индексацию на новой должности // Все о бухгалтерском учете. – 2014. – №88-89. – С.11.

УДК 338.45

ГАРМОНИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ В ЭПОХУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

*Кудрина Наталья Юрьевна,
ст. преп., СГЭУ, филиал в г. Тольятти, г. Тольятти*

АННОТАЦИЯ

Дана интерпретация понятия «постиндустриальное общество». Рассматриваются вопросы сбыта продукции, гармонизации торговой и промышленной политики предприятиями автомобилестроения. Выявлены условия достижения глобальной конкурентоспособности отечественными автопроизводителями.

Ключевые слова: гармонизация; автопроизводители; промышленная политика; торговая политика; промышленное предприятие; постиндустриальное общество.

HARMONIZING THE TRADE AND INDUSTRIAL POLICY AUTOMOTIVE ENTERPRISES IN THE ERA OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY

*Kudrina N.Y.,
Senior lecturer, Samara State University of Economic, Togliatti*

ABSTRACT

An interpretation of the concepts of "post-industrial society". The issues of sales of products, harmonization of trade and industrial policies automotive enterprises regarded. The author has defined the conditions for achieving global competitiveness of domestic automakers.

Keywords: harmonization; automakers; industrial policy; commercial policy; industrial enterprise; post-industrial society.

В современных условиях отечественные автомобилестроительные предприятия работают в условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных производителей. Доля рынка основного производителя легковых автомобилей ОАО «АВТОВАЗ» упала с 42,6% в 2003 г. до 19,4% в 2012 г.

Перед отечественными автопроизводителями стоит задача сохранения объема продаж, выпуска новых более современных автомобилей, повышения конкурентоспособности, в том числе за счет создания альянсов с зарубежными автопроизводителями.

В то же время, при выработке промышленной и торговой политики предприятиям необходимо учитывать изменяющиеся условия внешней среды, вкусы и потребности покупателей продукции.

Д. Белл и его последователи сформулировали три вида общества: доиндустриальное характеризуется взаимодействием с природой, индустриальное отличается взаимодействием с преобразованной человеком природой, причем основным производственным ресурсом является сырье и энергия, постиндустриальное общество в котором основным производственным ресурсом является информация и происходит взаимодействие между людьми.

Д. Белл предлагает следующее определение постиндустриального общества: это «общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений во все большей степени стало зависеть от достижений теоретического знания» [1].

Важнейшей экономической особенностью постиндустриального строя Д. Белл считает формирование общества, базирующегося на производстве услуг и информации.

В период финансового кризиса 2008-2009 гг. элементы виртуальной экономики (услуги и информатизация) оказались более устойчивыми, чем элементы реальной экономики.

Данный кризис можно охарактеризовать как кризис потребностей – вместо ожидаемого исчерпания ресурсов произошло исчерпание стимулов к росту.

Этот факт подтверждает мнение, что в постиндустриальной экономике доминирующими окажутся высокоинтеллектуальные отрасли – информатика, микроэлектроника, биотехнологии. Главным производственным ресурсом оказываются информация, технологии и знания вместо сырья и энергии. Автомобилестроение, машиностроение, металлургия характеризующиеся большими удельными затратами ресурсов будут постепенно уменьшать свою долю на рынке. В то же время это не означает сокращение масштабов производства, а скорее указывает на достижение таких объемов при которых проблема удовлетворения потребностей человечества будет актуальной.

В себестоимости современного автомобиля доля расходов на дизайн, контроль качества и рекламу гораздо больше доли материальных затрат [2].

Новый продукт, который люди хотят потреблять и за который они готовы платить деньги (добавленная стоимость) создается сейчас не столько на поле или фабрике, сколько в КБ, ОТК или магазине [2].

Постиндустриальное общество характеризуется переходом от преимущественного потребления материальных благ к преимущественному потреблению услуг, все более расширяются и усложняются потребности людей. Выпуск новой или усовершенствование уже имеющейся продукции возможен на основе маркетинговых исследований и достижений научно-технического прогресса. Прогресс также способствует технологическому развитию производства, совершенствованию применяемого оборудования и технологий, что позволяет повысить производительность и качество выпускаемой продукции. Информация и знание становятся основой постиндустриального общества.

Гармонизация торговой и промышленной политики подразумевает образование двух разнородных систем (производство и сбыт продукции) выполняющих определенную функцию, дополняющую функцию другой системы. В этом состоит гармония двух систем с учетом принципа дополнительности.

При изучении таких сложных систем как предприятия автомобилестроения необходимо использовать триединый подход: системный, потоковый и синергетический.

Системный подход позволит путем выделения из целого его частей рассмотреть структуру и организацию предприятия. Потоковый подход позволит проследить все происходящие на предприятии и рынках сбыта процессы в динамике. Синергетический подход учитывает последствия самоорганизации сложных систем.

С позиции синергетики любое промышленное предприятие характеризуется некоей мерой энтропии. На этапе изготовления продукции происходит упорядочение входящих материальных потоков, их объединение и в результате энтропия системы постепенно снижается. На этапе сбыта продукции после формирования товарных запасов происходит постоянное пульсирующее изменение энтропии как в сторону увеличения, так и уменьшения. Поэтому сфера сбыта продукции характеризуется перманентным неуравновешенным состоянием, наиболее чутко реагирующем на изменения внешней среды.

С целью реализации произведенной продукции предприятия автомобилестроения создают разветвленную дилерскую сеть. На 31 января 2014 года число официальных дилеров LADA в России составляло 420, что значительно превышает количество дилеров GM-AVTOVAZ (162 дилера), УАЗ (164 дилера) и ВИС-АВТО (49 дилеров).

С целью надежной дистрибуции автомобилей LADA и сохранения доли продаж на розничном рынке РФ, обеспечения стабильной товаропроводимости в соответствии с высоким уровнем удовлетворенности клиентов как при продаже, так и при послепродажном обслуживании ОАО «АВТОВАЗ» создал крупнейший в России дилерский холдинг ОАО «Лада-Сервис» объединяющий более 140 дилерских центров. В 1996 году Волжский автозавод выступил инициатором объединения своих официальных дистрибьюторов и дилеров в рамках Международной ассоциации дилеров ОАО «АВТОВАЗ». Ассоциация призвана защищать интересы дилеров и ОАО «АВТОВАЗ», обеспечивать их деловое сотрудничество в России, странах СНГ и дальнего зарубежья. Структура международной ассоциации дилеров включает в себя комитет по качеству, комитет по этике, комитет по маркетингу, комитет по связям с общественностью, региональные отделения МАД [3].

Перед российскими автомобилестроительными предприятиями стоит несколько проблем на пути усиления присутствия в мировой экономике, в том числе конкуренция со стороны иностранных ТНК.

В условиях глобализации экономики основными хозяйствующими субъектами становятся транснациональные компании (ТНК) и союзы. В соответствии с докладом о мировых инвестициях 2013 года подготовленным Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию – ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) около 60% мировой торговли, объем которой на сегодняшний день составляет более 20 трлн. долл., приходится на торговлю промежуточными товарами или услугами, используемыми

на различных стадиях процесса производства товаров и услуг для конечного потребления. Фрагментация производственных процессов и рассредоточение по разным странам их производств привели к появлению «безграничных» производственных систем. Это могут быть последовательные цепи или сложные сети, их сфера охвата может быть глобальной или региональной, и их обычно называют глобальные производственные системы (ГПС). ГПС обычно координируются ТНК, а импортно-экспортная торговля полуфабрикатами и готовой продукцией ведется в рамках их сетей филиалов, подрядчиков и независимых поставщиков. ГПС, координируемые ТНК, составляют примерно 80% мировой торговли. Модели торговли в ГПС во многом формируются в соответствии с инвестиционными решениями ТНК.

Гармонизация торговой и промышленной политики предприятиями автомобилестроения позволит повысить их конкурентоспособность, увеличить рынки сбыта, обеспечить экономическую безопасность в условиях интернационализации и транснационализации мировой экономики.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: «Академия», 2004. – 788 с.
2. Поспелов И.Г. Моделирование российской экономики в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – №11. – С.50-75.
3. Официальный сайт МАД ОАО «АВТОВАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infomad.ru>.
4. Хасаев Г.Р. Новые парадигмы регионального развития и демографическая политика региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 9. – С.119-123.

УДК 334.025: 338.14

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЗАЩИЩЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

*Васильева Елена Витальевна,
канд. экон. наук, Институт экономики УрО РАН,
г. Екатеринбург*

*Хайнус Иван Викторович,
аспирант, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы защиты прав потребителей, выделены четыре основных этапа, представлен алгоритм создания программы «Образование потребителей».

Ключевые слова: потребительский рынок; программа «Образование потребителей», безопасность, угрозы.

IMPROVING CONSUMER PROTECTION

Vasilieva E. V.,

PhD in Economics, Institute of Economics, RAS, Ekaterinburg

Haynus I. V.,

Graduate student, Ural Federal University, Ekaterinburg

ABSTRACT

The article deals with consumer protection issues, four major steps, an algorithm for the creation of "Education of consumers."

Keywords: consumer market; and the program "Education of consumers"; security; threat.

При постоянно растущем объеме потребления, появлении инновационной продукции защита потребителей находится на весьма низком уровне.

Однако в российской и зарубежной литературе рассматриваются проблемы потребительского рынка, такие как угрозы потребительскому рынку [3], безопасность потребительского рынка [6], [9], теневая экономика [7], вопросы, связанные с обеспечением безопасности конечного потребителя [5] и другие.

Тем не менее, остаются нерешенными вопросы защиты прав потребителей.

Авторами предлагается *создать программу защиты потребителей*. Отметим, что программа защиты потребителей – это не только нормативно-правовое регулирование, т. е. не только защита их прав, но также повышение их образования, предоставление им информации и др.

Авторами выделены четыре основных направления политики, а также представлены основные этапы разработки политики (в соавторстве с Судаковой А.Е. [8]).

Первый шаг к созданию политики заключается в выявлении проблем и их источников, с которыми сталкиваются потребители, также в анализе инструментов, которыми руководствуются хозяйствующие субъекты при введении в заблуждение или обмане потребителей.

Все проблемы, с которыми сталкивается потребитель, можно распределить на две группы, однако они тесно взаимосвязаны:

– проблемы, связанные с поведением фирм; к данным проблемам можно отнести недобросовестное отношение хозяйствующих субъектов (обман, мошенничеством) к потребителям;

– проблемы, связанные с регулированием потребительского рынка государственными органами; к данным проблемам можно отнести *чрезмерное регулирование; недостаточно проработанная политика защиты потребителей* [4], [2], [1].

Источники потребительских проблем.

Поведение хозяйствующих субъектов

– Проблемы, связанные с недобросовестными, мошенническими или вводящими в заблуждение действиями хозяйствующих субъектов, когда хозяйствующие субъекты делают ложные заявления о своих товарах или, например, продавцы предлагают товары или услуги, ненадлежащего качества как лучший товар

и действуют как бы в интересах потребителей, в то время как на самом деле преследуют свои скрытые цели.

– Потребителям наносится ущерб из-за несправедливых условий договора, ценовой дискриминации или других недобросовестных условий.

– Проблемы, отражающие нечестную конкуренцию и связанное с ним недобросовестное поведение хозяйствующих субъектов (например, поведения картельного типа).

Проблемы информации

– Проблемы, возникающие из-за информации, – чрезмерно большое количество, сложной для понимания неупорядоченной информации. Проблемы доступности и дороговизна информации.

Проблемы поведения

– *Эвристика*: потребители принимают быстрое решение о покупке или игнорируют некоторые главные элементы в результате большого количества характеристик товаров или из-за сложности в сравнении товаров.

– *Гиперболического дисконтирования и самоуверенности*: потребители берут слишком много кредитов либо из-за придания слишком большой ценности текущему потреблению, либо из-за чрезмерно оптимистичного ожидания будущих доходов.

– *Услуги, предлагаемые по умолчанию и рамирование*: потребители принимают решения, основываясь на инерции, или их решения в большей степени зависят от того, каким образом им был предоставлен выбор.

Недостатки в регулировании рынка

– Проблема, связанная с недостаточным знанием отрасли существующего права, недостаточным соблюдением законодательства или доступом к формальным или неформальным механизмам защиты, или существенными пробелами в законодательстве.

Вторым шагом к созданию политики является оценка потребительского ущерба.

Однако для более полной картины потребительского ущерба его диагностику необходимо дополнить результатами, полученными на основе полевых исследований, такими как опросы, анкетирование и др.

На третьем шаге необходимо определить, является ли потребительский ущерб следствием существующей государственной политики. Для чего необходимо изучить ряд важных моментов:

– Каков масштаб потребительского ущерба – не только размер, но и его степень, количество потребителей, понесших ущерб.

– Определить, какие целевые группы несут ущерб, выявить основные причины, которые связаны с получением ущерба.

– Определить прогнозируемую продолжительность потребительского ущерба; имеются ли тенденции в сторону его снижения или повышения; каковы последствия изменения размера ущерба.

– Определить наиболее вероятные тенденции и последствия потребительского ущерба вследствие непринятия никаких политических действий и дать

оценку ситуации без вмешательства извне. Необходимо рассмотреть политические, социальные, экономические и другие последствия.

– Определить, какие еще существуют значительные затраты для экономики. При анализе данной позиции необходимо, кроме положения потребителей, проанализировать, какой ущерб несут другие заинтересованные лица. Например, от мошеннических действий одной фирмы страдают не только потребители, но другие хозяйствующие субъекты.

Четвертым шагом является определение цели политики и разработка программно-целевых мероприятий.

По мнению авторов, одним из основных мероприятий в современных условиях является создание **образовательной программы «Образование потребителей»**. Важность данного мероприятия обусловлено двумя факторами: в нашей стране данному аспекту не уделено должного внимания, и следовательно многие моменты требуют серьезной проработки; данное направление закладывает основы для принятия решения о совершении покупки, что существенно снижает риск потребительского ущерба.

При создании данной программы существует ряд принципиальных моментов.

Во-первых, программа должна разрабатываться в строгом соответствии с такими принципами как доступность, практичность, актуальность, своевременность.

Во-вторых, программа должна учитывать особенности каждой целевой группы.

В-третьих, необходимо особое внимание уделить наиболее уязвимым группам: *дети и подростки, пенсионеры, иммигранты и туристы*.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках целевого конкурса поддержки молодых ученых («Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем формирования, разработка мер по снижению негативных тенденций»), проект № 12-32-01001a1

Список литературы

1. Gong L., Smith W., Heng-fu Zou. Consumption and Risk with hyperbolic discounting // Economics Letters, 2007. № 96. Pp.153–160. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cenet.org.cn/userfiles/2009-10-16/20091016004738359.pdf>
2. Laibson D. Life-cycle consumption and hyperbolic discount functions // European economic review. 1998. № 42. Pp. 861–871. [Электронный ресурс]. URL: http://www.statistica.unipd.it/insegnamenti/temimacro/matdid/Laibson_EER98.pdf
3. Агарков Г.А., Найденов А.С., Судакова А.Е. Угрозы потребительскому рынку региона // Экономика региона. – 2012. – № 3. – С. 211-219.
4. Беккер К. Словарь технической реальности: Культурная интеллигенция социальный контроль / Пер. с англ. Олега Киреева. – М.: Ультра. Культура, 2004. – 224с.
5. Судакова А.Е. Влияние теневой экономической деятельности в сфере потребительского рынка на конечного потребителя // Известия Коми научного центра УрО РАН. – 2013. – № 13. – С. 114-117.

6. Судакова А.Е. Потребительский рынок России в контексте обеспечения его безопасности и устойчивости // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 94. – С. 98-101.

7. Татаркин А.И., Куклин А.А., Чусова А.Е. Влияние теневой экономики на хозяйственный комплекс региона // Экономика. Налоги. Право. – 2009. – № 6. – С. 101-110.

8. Чусова А. Е. Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем / Под ред., д.э.н., проф. А. А. Куклина, д.э.н. Г.А. Агарков. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 280 с.

9. Чусова А.Е. Диагностика уровня безопасности потребительского рынка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – Т. 2-2. – № 144. – С. 248-251.

УДК 339.54

РЫНОК КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Денисова Оксана Александровна,
канд. экон. наук, Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург*

*Кривенко Илья Артурович,
соискатель, Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург*

АННОТАЦИЯ

В работе рассматриваются общие вопросы глобализации, представлен краткий обзор работ российских ученых по данному аспекту. Авторами приводятся статистические данные о неизменности потребительского рынка за период с 2011 – 2013 гг.

Ключевые слова: глобализация; потребительский рынок; безопасность.

CONSUMER MARKET IN THE CONTEXT OF RUSSIAN ECONOMY GLOBALIZATION

*Denisova O.A.,
PhD in Economics, Institute of Economics, RAS, Ekaterinburg*

*Krivenko I.A.,
Graduate, Institute of Economics, RAS, Ekaterinburg*

ABSTRACT

The paper discusses general issues of globalization, provides a brief overview of the work of Russian scientists on this aspect. The authors are the statistics of the immutability of the consumer market for the period 2011 – 2013 years.

Keywords: globalization; consumer market; safety.

Глобализация, трактуется как процесс всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции и унификации. Глобализация представляет собой процесс втягивания мирового хозяйства в мировой рынок и тесное переплетение их экономик на основе транснационализации и регионализации. На этой базе происходит формирование единой мировой сетевой рыночной экономики – геоэкономики и её инфраструктуры [1]. При этом экономическая глобализация определена как процесс усиления по всему миру экономической взаимозависимости национальных экономик, в связи с увеличением скорости движения и объёмов товаров, услуг, технологий и капиталов через государственные границы [2]. Вопросы глобализации особо актуальны для современной России в условиях членства ее в ВТО.

С процессом глобализации для российской экономики, а особенно для конечного потребителя и отечественных предпринимателей возникают новые угрозы, по мнению автором, вопросы угрозы потребительскому рынку достаточно подробно рассмотрены и представлены в работе Агаркова Г.А., Найденова А.С., Судаковой А.Е. и др.[3], [4], [5], [6], [7].

Кроме того, вопросы глобализации потребительского рынка широко освещены в работах российских ученых [8], [9], [10].

Глобализации тесно связана с теорией свободной торговли, в российской истории, теория свободной торговли и протекционизма постоянно сменяют друг друга. Авторами проведен анализ существующих внешнеэкономических политик в России (рисунке 1).

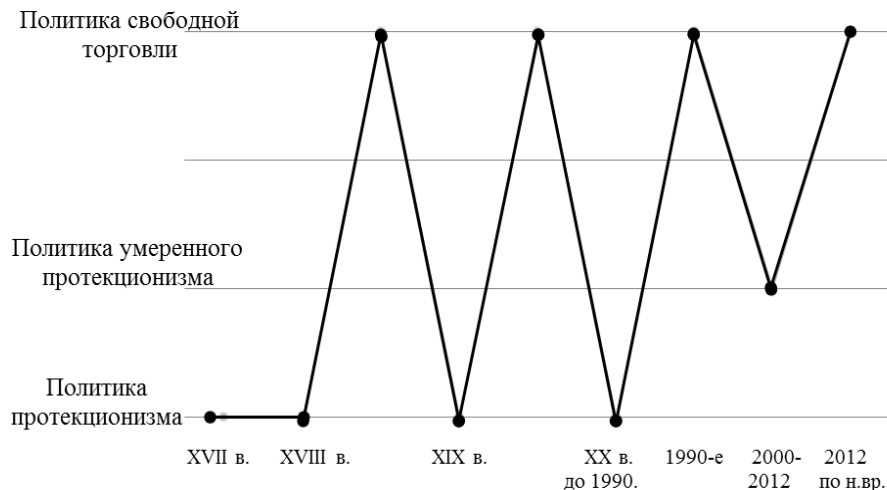


Рисунок 1 – Существование внешнеэкономических политик в России

По мнению авторов наиболее точно выразился Ф. Лист при выборе направлений политики применительно к потребительскому рынку: «...проявление производительности торговли совсем иное, чем в земледелии и в фабрично-заводской промышленности. Эти последние снабжают рынки товарами; торговля же является лишь посредником в обмене товарами между земледельцами и мануфактуристами, между производителями и потребителями. Отсюда следует, что торговля должна регулироваться соответственно интересам и нуждам земледелия и

фабрично-заводской промышленности, но не земледелие и мануфактурная промышленность должны следить за интересами и нуждами торговли» [11, С. 211].

Действительно, при выборе направления политики во главе угла должны стоять интересы сельского хозяйства и промышленности, однако и при протекционизме и при свободной торговле должны быть применены защитные меры для конечного потребителя.

Итак, анализируя показатели потребительского рынка, такие как цена, ассортимент, качество продукции с 2012 г. можем сделать вывод, что существенных изменений не наблюдается.

Рост цен на потребительские товары и услуги товаров и услуг в декабре 2010 г. к декабря 2009 г. составил 108,8%, в 2012 – 106,6%, в 2013 г. – 106,5%.

Доля импорта потребительских товаров, в целом остается на прежнем уровне: в 2011 г. мясо говядины – 59,5%, в 2012 г. – 62,4, мясо свинины в 2011 г. 42,8%, в 2012 г. – 37,2%, холодильники и морозильники бытовые в 2011 г. – 36,7%, в 2012 г. – 34,5% и т.д. [13].

Что касается качества потребительских товаров, то ситуация также остается не изменой.

По мнению авторов, полноценная комплексная оценка состояния потребительского рынка в контексте его ключевых моментов представлена в работе Судаковой А.Е. [13].

В заключении представленного краткого обзора, можно сделать вывод, о том, что в настоящее время потребительский рынок, в особенности его участники, нуждаются в разработке новых мер регулирования отношений и защиты их интересов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках целевого конкурса поддержки молодых ученых («Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем формирования, разработка мер по снижению негативных тенденций»), проект № 12-32-01001а1.

Список литературы

1. Новикова И. В. Глобализация, государство и рынок: ретроспектива и перспектива взаимодействия. Мн.: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%EВ%EE%E1%E0%EВ%E8%E7%E0%F6%E8%FF#cite_note-1 (дата обращения 10.02.2014 г.).
2. Экономическая глобализация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%DD%EA%EE%ED%EE%EC%E8%F7%E5%F1%EA%E0%FF_%E3%EВ%EE%E1%E0%EВ%E8%E7%E0%F6%E8%FF (дата обращения 10.02.2014 г.).
3. Агарков Г.А., Найденов А.С., Судакова А.Е. Угрозы потребительскому рынку региона // Экономика региона. – 2012. – № 3. – С. 211-219.
4. Чусова А. Е. Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем / Под ред., д.э.н., проф. А. А. Куклина, д.э.н. Г.А. Агарков. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 280 с.

5. Чусова А. Е. Диагностика уровня безопасности потребительского рынка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – Т. 2-2. – № 144. – С. 248-251.
6. Татаркин А.И., Куклин А.А., Чусова А.Е. Влияние теневой экономики на хозяйственный комплекс региона // Экономика. Налоги. Право. – 2009. – № 6. – С. 101-110.
7. Судакова А.Е. Влияние теневой экономической деятельности в сфере потребительского рынка на конечного потребителя // Известия Коми научного центра УрО РАН. – 2013. – № 13. – С. 114-117.
8. Найденов А.С., Чусова А.Е. Основные тенденции эволюции теневой экономики УРФО как отражение глобальных изменений мировой экономической системы. // Экономика региона. – 2008. – № 4. – С. 68-74.
9. Куклин А.А., Судакова А.Е., Найденов А.С. Влияние основных концепций внешнеэкономической политики на потребительский рынок // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 36. – С. 19-30.
10. Куклин А.А., Агарков Г.А., Найденов А.С., Судакова А.Е. Теоретическая и эмпирическая оценка достоверности существующих подходов к пониманию сущности процессов глобализации // Журнал экономической теории. – 2012. – № 4. – С. 103-112.
11. Ф. Лист. Национальная система политической экономии / Под ред. К.В. Трубникова. – СПб: Издание А.Э. Мартенс, 1891. – 452 с.
12. Торговля в России. 2013: Стат. сб./ Росстат. М., 2013. – 511 с.
13. Судакова А.Е. Потребительский рынок России в контексте обеспечения его безопасности и устойчивости // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 94. – С. 98-101.

УДК 336.2

ПОВЫШЕНИЕ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ: РАСШИРЕНИЕ СПИСКА ЕНВД

***Бессонов Денис Аркадьевич,**
канд. экон. наук, Уральский федеральный университет,
г. Екатеринбург*

***Хайнус Иван Викторович,**
аспирант, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

***Валиева Лилия Фидаэлевна,**
аспирант, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

АННОТАЦИЯ

В статье представлены доводы о применении ЕНВД с целью минимизации теневой деятельности и повышение собираемости налогов. Авторами представлен модельный расчет эффективности применения ЕНВД.

Ключевые слова: налогообложение; теневая экономика; специальные режимы налогообложения.

INCREASE TAX COLLECTION: EXPANDING LIST UTII

Bessonov D.A.,

PhD in Economics, Ural Federal University, Ekaterinburg

Haynus I.V.,

Graduate student, Ural Federal University, Ekaterinburg

Valieva L.F.,

Graduate student, Ural Federal University, Ekaterinburg

ABSTRACT

The article presents arguments about the use UTII to minimize shadow activity and increase tax collection. The authors present a model calculation efficiency of UTII.

Keywords: taxation; shadow economy; special tax regimes.

Вопросы, связанные с налоговой системой РФ, вызывают бурные обсуждения среди ученых и практиков. С одной стороны, это связано с совершенствованием налоговой системы России, с другой, с вопросами оптимизацией налогообложения хозяйствующих субъектов и тесно взаимосвязанной с ней темой теневой экономикой, чему посвящены большое количество работ отечественных и зарубежных ученых [1], [2], [3], [4], [5].

В этой связи встает вопрос о повышении собираемости налогов, и снижении теневой экономической деятельности.

С целью повышения собираемости налогов и снижение теневой деятельности авторы предлагают расширить список плательщиков, по которым может применяться ЕНВД. Это позволит не только повысить уровень доходов, но и снизить уровень теневой экономики.

Наибольший контроль в части уплаты налогов на прибыль наблюдается при применении хозяйствующим субъектом единого налога на вмененный налог, данный налог платиться с площади торгового помещения. Следовательно, уменьшение налоговой базы при данном режиме налогообложения невозможно.

Применение данного режима особо актуально для сферы потребительского рынка [6], [7], т.к. в данной сфере один из самых высоких уровней теневой экономики [8], [9].

Целесообразность ведения хозяйствующим субъектом теневой деятельности при применении ЕНВД состоит лишь в уменьшении уплаты в бюджет зарплатных налогов, путем выдачи «серых» заработных плат. Соккрытие доходов или фиктивные расходов не ведут в уменьшение налоговой базы для уплаты единого налога на вмененный доход.

Что касается упрощенной системы налогообложения, то рассмотрим два случая.

1. Налоговой базой, согласно НК РФ, признаются доходы, налоговая ставка в этом случае составляет 6%. Для уменьшения налоговой базы, при применении хозяйствующими субъектами фиктивных схем ведения деятельности является бессмысленным. Применение теневых схем в данном случае целесообразно при уплате зарплатных налогов. При данной системе налогообложения наблюдается ведение теневой деятельности путем сокращения выручки.

2. Налоговой базой признаются, согласно НК РФ, доходы уменьшенные на величину расходов, налоговой ставка в этом случае равна 15 %. При применении хозяйствующим субъектом фиктивных и скрытых методов ведения своей деятельности наблюдается уменьшение налоговой базы и, следовательно, уменьшение уплаты налогов в бюджет, что увеличивает прибыль хозяйствующего субъекта.

Предположим, что имеется 10 предприятий, которые занимаются оптовой торговлей. Данные предприятия находятся на упрощенной системе налогообложения, налоговой базой признаются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка равна 10%.

Допустим, что УСН применяют предприятия с предполагаемой базовой доходностью 500 000 рублей в квартал и с торговой площадью 60 кв. м. При этом они должны платить $5\,000\,000 \times 6\% = 300\,000$ рублей налога.

Если учесть средний уровень теневой экономики, который составляет 25%, рассматриваемые предприятия уменьшают свою налоговую базу, и составляет она $5\,000\,000 - 5\,000\,000 \times 25\% = 3\,750\,000$ (эта сумма дохода, с которой они по факту платят налоги).

$3\,750\,000 \times 6\% = 225\,000$ – это та сумма налога, которую платят предприятия при теневой экономике.

Следовательно, бюджет не дополучает $300\,000 - 225\,000 = 75\,000$.

Если эти же предприятия перевести на ЕНВД путем расширения списка применения данного налога, то результат будет следующий (расчет производится по формулам 3.1 и 3.2):

$ЕНВД = 1\,800 \times 60 \times 1,569 \times 1 \times 0,15 = 25\,417,8$ рублей – платит одно предприятие в месяц.

У нас 10 предприятий, следовательно, в месяц они платят 254 178 рублей налога, а в квартал – 762 534 рублей.

Итак, проведенный расчет показывает, что доходы области при УСН равны 225 000 рублей, а если применить ЕНВД к тем же предприятиям, то доход составит 762 534 рублей, что в 3,39 раз больше. Данный результат представлен на рисунке 1.

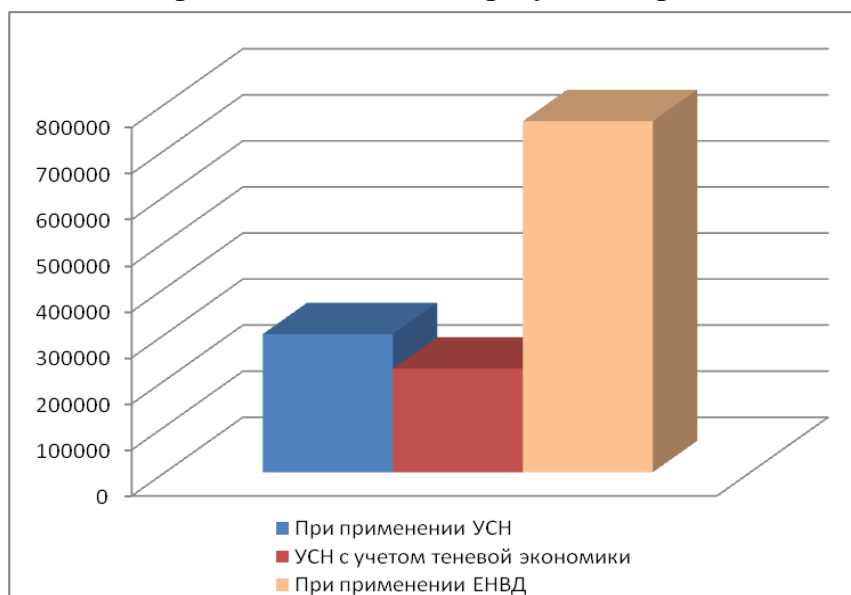


Рисунок 1 – Эффективность мероприятия «Повышение собираемости налогов»

Полученные результаты с помощью модельного расчета позволяет сделать вывод о том, что применение ЕНВД целесообразно, с позиции повышения собираемости доходов и минимизации теневой экономической деятельности хозяйствующими субъектами.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках целевого конкурса поддержки молодых ученых («Микроимитационное моделирование эффективности регулирующей функции налоговой системы»), проект № 12-32-01003 а1

Список литературы

1. Судакова А.Е. Влияние теневой экономической деятельности в сфере потребительского рынка на конечного потребителя // Известия Коми научного центра УрО РАН. – 2013. – № 13. – С. 114-117.
2. Найденов А.С., Чусова А.Е. Сравнительный анализ привлекательности системы налогового администрирования в регионах России // Экономика региона. – 2011. – № 3. – С. 268-273.
3. Куклин А.А., Найденов А.С., Судакова А.Е., Агарков Г.А. Математическое моделирование отдельных аспектов теневой экономической активности в период экономического кризиса // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – №44 (303). – С. 65-73
4. Агарков Г.А., Найденов А.С., Чусова А.Е. Оценка тенденций развития теневой экономики Свердловской области // Экономика региона. – 2010. – № 4. – С. 139-145.
5. Г. А. Агарков, А. С. Найденов, А. Е. Чусова. Экономико-математическое моделирование воздействия мирового экономического кризиса на теневой сектор экономики / под ред. А. А. Куклина. – Екатеринбург. ИЭ УрО РАН, 2009.
6. Чусова А. Е. Диагностика уровня безопасности потребительского рынка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – Т. 2-2. – № 144. – С. 248-251.
7. Куклин А.А., Судакова А.Е., Найденов А.С. Влияние основных концепций внешнеэкономической политики на потребительский рынок // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 36. – С. 19-30.
8. Агарков Г.А., Найденов А.С., Судакова А.Е. Угрозы потребительскому рынку региона // Экономика региона. – 2012. – № 3. – С. 211-219.
9. Судакова А.Е. Потребительский рынок России в контексте обеспечения его безопасности и устойчивости // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 94. – С. 98-101.

УДК 330

УКРЕПЛЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Бондарь Олег Олегович,

*канд. экон. наук, преподаватель, Краснодарский университет МВД России,
г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Продовольственная безопасность Российской Федерации после вступления во Всемирную торговую организацию в условия нестабильной конъюнктуры мирового рынка продовольствия находится под угрозой.

Ключевые слова: всемирная торговая организация; продовольственная безопасность; обеспечение продовольственной безопасности.

ENHANCING FOOD SECURITY RUSSIA

Bondar' O.O.,

*PhD in Economics, lecturer of Russian Ministry of Internal
Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar*

ABSTRACT

Food security of the Russian Federation after the entry into the World Trade Organization in an unstable situation in the global food market is under threat.

Keywords: World Trade Organization; food security; food security.

Обеспечение продовольственной безопасности направлено не только на выполнение задачи государства по удовлетворению потребностей населения в пище, но и составляет основу благополучия, научно-технического развития и независимости государства. Особенности обеспечения продовольственной безопасности сводятся к сочетанию различных аспектов мирового развития, таких как экономическое, политическое, социокультурное, этносоциальное и иное, направленное на развитие производственных сил и производственных отношений.

Руководство государства в период проведения делового саммита форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС) 2012 спрогнозировало рост производства продовольствия, обеспечение поставок, как на внутренний рынок, так и на экспорт. Уровень производства зерновых и тем более их экспорт не могут решить существующие социально-экономические аспекты обеспечения продовольственной безопасности для населения [2].

Сокращение расходной части бюджета на аграрно-промышленный сектор экономики, начиная с 2014 года, не может положительно сказаться на конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных производителей.

Продовольственная безопасность для российских регионов остается одной из центральных в экономической и социальной жизни. Являясь неотъемлемой и одной из наиболее важных составных частей национальной безопасности страны,

продовольственную безопасность следует характеризовать как состояние экономики региона, в том числе ее агропромышленного комплекса, при котором, независимо от внешних и внутренних условий и без уменьшения регионального продовольственного резерва, удовлетворяются потребности населения в продовольствии в соответствии с рациональными нормами здорового питания, то есть достаточными для активной и здоровой жизни.

Краснодарский край – вполне самодостаточный по всем видам ресурсов (земельным, водным, энергетическим, сырьевым и трудовым), пока не может в полной мере обеспечить свое население полноценным продовольствием за счет собственного производства, восполняя его импортом даже тех его видов, которые можно производить в достаточном количестве не только для внутреннего потребления, но и для поставки их на мировой рынок [5].

Несмотря на то, что в аграрной сфере удалось переломить ситуацию к лучшему, тем не менее, не преодолены опасные тенденции, приобретшие долговременный, почти постоянный, характер для ее развития, надежного обеспечения региона продовольствием. К ним относятся: низкая доходность сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях сохраняющегося диспаритета цен, резкое снижение их экономических возможностей для использования достижений научно-технического прогресса, сокращающаяся материально-техническая база, низкая оплата труда, слабая инфраструктура села, высокая доля импортных товаров.

Основными причинами относительно медленного развития отрасли сельского хозяйства как основы обеспечения продовольственной безопасности региона являются:

- низкие темпы структурно-технологической модернизации общества, обновление основных производственных фондов и воспроизводство природно-экологического потенциала;
- неблагоприятные в условиях финансово-экономического кризиса, экономические условия функционирования сельского хозяйства, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;
- финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственного производства сырья и продовольствия, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции;
- дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности;
- неэквивалентность в товарообмене продукции сельского хозяйства и промышленности;
- высокий уровень криминализации аграрного сектора экономики и коррупции, проявляющейся в легализации финансовых активов криминального происхождения в отрасли.

Сложившаяся ситуация с обеспечением продовольствия за счет собствен-

ного производства создает непосредственную угрозу национальной продовольственной безопасности и требует решение вопросов совершенствования законодательной базы и ее обеспечением, реализации стратегических задач, направленных на улучшение инвестиционного климата в сельском хозяйстве, решение социальных проблем сельских территорий и активное противодействие криминальным проявлениям и коррупции в аграрной сфере экономики региона.

Незначительные темпы роста производства сельскохозяйственной продукции не создают необходимых условий для промышленной выработки из отечественного сырья (в первую очередь животного происхождения) разнообразных продуктов питания, полного удовлетворения растущего спроса населения на отдельные виды продовольственных товаров. Также многие виды отечественного продовольствия неконкурентоспособны в сравнении с аналогичными импортными, в результате низкого качества и неоправданно высоких цен. Вследствие данного обстоятельства зависимость региона от импорта продовольственных товаров продолжает расти.

В результате вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) наблюдается интенсивный рост импорта продовольственных товаров и сырья для их производства при увеличении в значительных объемах поставок в регион мяса и мясных продуктов, возрастание их доли в формировании ресурсов. Поэтому в данной ситуации, где рынок действует недостаточно эффективно, требуются меры государственного регулирования на тот период, пока рыночные механизмы не приобретут достаточную зрелость. В последнее время потребитель предъявляет все большие требования к продукции, что, ведет к пересмотру применяемых стратегий фирм, к пересмотру инфраструктуры отношений между субъектами экономики [7, с. 511].

Существующие в настоящее время элементы систем технического нормирования безопасности и качества продукции и услуг, подтверждения соответствия, государственного контроля и надзора не образуют единую систему взаимосвязанных мер, обеспечивающих создание качественных и безопасных продуктов и услуг для граждан и государства. Применение их недостаточно эффективно и не всегда соответствует современным и перспективным требованиям экономического развития и международным подходам. Существующие технические нормы оказывают неоправданное административное воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов.

Обеспечение продовольственной безопасности в России обладает определенными особенностями, такими как большая территория, не развитая инфраструктура, не окрепшая экономическая система, находящаяся в зависимости от колебаний мирового финансово-экономического рынка. По причине географического положения, размера и протяженности с запада на восток и севера на юг, большим разнообразием рельефа, нельзя обеспечить продовольственную безопасность каждым регионом России. Эффективность производства сельскохозяйственной продукции зависит от многих факторов, в том числе от ее эффективности и конечной цены. В целях обеспечения продовольственной безопасности России регионами и эффективного развития их аграрно-промышленного комплекса

предлагается осуществить систему мер:

1. На основе анализа существующей в регионе системы государственной поддержки и регулирования аграрного сектора экономики предусмотреть реализацию приоритетных мероприятий, среди которых совершенствование системы кредитования и страхования урожая, удешевление механизмов финансового лизинга, реструктуризация задолженности товаропроизводителей, возникшей по макроэкономическим причинам, развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка, содействие активизации инвестиционно-инновационной деятельности товаропроизводителей.

2. Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства Краснодарского края для малых форм хозяйствования, представленных фермерскими хозяйствами и личными подсобными хозяйствами населения необходимо упростить и облегчить процедуру кредитования, организацию системы сбыта продукции собственного производства и содействовать кооперации и интеграции производственных, сбытовых и перерабатывающих структур.

3. При управлении процессом обеспечения населения региона продовольствием, необходимо ориентироваться на научно-обоснованные медицинские нормы питания. Управление социально-экономическим развитием региона и его продовольственной безопасностью должно строиться на социальных стандартах, учитывающих различные группы населения и их доходы.

4. Для предотвращения преступных посягательств на государственное и частное имущество региона, противодействие легализации финансовых активов криминального происхождения и коррупции предусмотреть комплекс системных мер правоохрнительного характера с использованием современных информационно-аналитических технологий.

5. Государственная внешнеэкономическая политика в области импорта и экспорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений должна быть более гибкой. Для обеспечения независимости, а, следовательно, и безопасности продовольственного рынка, необходимо осуществление четкой стратегии и тактики по импортозамещению продовольственных товаров.

6. Важнейшие условия обеспечения эколого-экономической безопасности региона – экономическая доступность экологически безопасного продовольствия и информированность населения о качестве продуктов питания, а также рациональное сочетание в обеспечении населения продовольствием за счет собственного производства и внешних поставок продуктов питания в рамках единого экономического пространства страны.

После вступления России в ВТО укрепление продовольственной безопасности является обязательной мерой государства, влияющей на процессы, угрожающие отечественным сельскохозяйственным производителям и населению, занятому в этом производстве.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ) // «Парламентская газета», N 4, 23-29.01.2009.
2. Kazan Declaration on APEC Food Security [Электронный ресурс]: 30-31 мая 2012 года / 2012 APEC Ministerial Meeting on Food Security – Режим доступа: http://www.apec.org/Meeting-Papers/Ministerial-Statements/Food-Security/2012_food.aspx.
3. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК: экономика, управление. – 1997 г. – № 2.
4. Food Security Act of 1985: Public Law 99-198-Dec.23- 1985. Washington, DC, 1985.
5. Low-Income Food-Deficit Countries (LIFDC) – List for 2010 [Electronic resource] / The Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Access mode: <http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc.asp?lang=en>.
6. World Population Prospects: The 2008 Revision, Highlights, Working Paper No. ESA/P/WP.210 [Electronic resource] / United Nations Department of Economic and Social Affairs. – Access mode: http://www.un.org/esa/population/publications/wpp2008/wpp2008_highlights.pdf.
7. Карташов К.А. Позиционирование продукции как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика и предпринимательство. – 2013. – 12-2 (41-2). – С. 511.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25. Ч. II. С. 184-185.

УДК 330

БОРЬБА СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ С НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРАВОНАРУШЕНИЯМИ

Карташов Константин Аркадьевич,

*канд. экон. наук, преподаватель, Краснодарский университет МВД России,
г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

В статье затрагиваются вопросы недобросовестной конкуренции и природа экономических правонарушений. Раскрываются причины возникновения данных явления. Сделаны выводы и рекомендации по борьбе с недобросовестной конкуренции и экономическими правонарушениями.

Ключевые слова: недобросовестная конкуренция; экономические правонарушения; конкурентоспособность; номенклатура.

FIGHTING ECONOMIC ENTITIES WITH UNFAIR COMPETITION AND ECONOMIC OFFENSES

Kartashov K.A.,

PhD in Economics, lecturer of Russian Ministry of Internal Affairs of the University of Krasnodar, Krasnodar

ABSTRACT

The paper addresses the issues of unfair competition and the nature of economic offenses. Revealed the causes of these phenomena. Conclusions and recommendations on combating unfair competition and economic offenses.

Keywords: unfair competition; economic offenses; competitiveness; nomenclature.

Трансформационные процессы мировой практической деятельности неминуемо отразилась и на российской экономике, на формах общественных взаимоотношений, и в первую очередь экономических. В последние два десятилетия значительно изменилась структура государственной собственности, существенно повысилась роль экономических отношений, расширились внешнеэкономические связи. Особенно озабочены 2012 год (вступление России в ВТО), а также улучшилось банковское законодательство, значительно упрощена процедура регистрации и ликвидации организаций.

Это в свою очередь повлияло на появлении новых форм хозяйственных отношений, новой динамики экономического развития, однако это в свою очередь повлияло и на природу экономических правонарушений, факты недобросовестной конкуренции в экономике страны.

В современных научных исследованиях природа экономических правонарушений и недобросовестной конкуренций рассматривается с экономико-правовой точки зрения. Это существенно отличается от ранней специфики отнесения недобросовестной конкуренции к чисто правовой категории.

Следует отметить, что состояние законности в экономике является одним из главных факторов, обуславливающих и экономическое и социальное развитие государства. Нарушения и преступления в сфере экономики отличаются значительной общественной опасностью, т.к. посягают на инфраструктурные финансово-экономические и правовые отношения, от уровня развития которых, зависит социально-экономическая деятельность государства, предприятий и общества в целом. Наносимый ущерб от недобросовестной конкуренции и экономических правонарушений носит многосторонний характер. По различным статистическим данным материальный ущерб от деятельности субъектов осуществляющих недобросовестное ведение бизнеса – колоссальный. Все выше сказанное, свидетельствует о реальной угрозе как экономической, так и национальной безопасности государства.

Вообще говоря, об экономических факторах правонарушений и проявлении недобросовестной конкуренции, необходимо отметить, что они сопряжены с такими явлениями, как:

- общий экономический кризис;
- потребности общества и его возможности;
- поляризация населения по уровню доходов;
- уровень жизни населения;
- увеличение оборота теневой экономики, что сопряжено с доходностью легальной и латентной экономической деятельностью;
- недостаточная конкурентоспособность и интегрированность отечественной экономики в мировую хозяйственную систему и т.д.

Отметим, что недостаточная интегрированность, в данном случае, нами воспринимается как неконкурентоспособность субъектов экономики, так как на не подготовленную конкурентную почву отечественного производителя стремительно «вгрызаются» зарубежные организации, причем в большинстве случаев обладающие существенным конкурентным преимуществом.

Однако, не уходя далеко за рамки нашего исследования, вернемся к решению проблемных задач и вопросов, зависящих от деятельности предприятий, органов исполнительной власти и государственных учреждений, которые на наш взгляд не повлияют на их существенное реформирование, а именно:

- необходимо внести соответствующие корректировки при составлении статистического материала, т.е. количество возбужденных дел должно быть в неотъемлемой взаимосвязи с вынесенными по ним решениями;
- необходимо усилить контроль за субъектами, осуществляющими бухгалтерский и аудиторский учет, особенно за организациями находящимися под подозрением в создании фиктивных предприятий. Исходя из этого, оценка и критерии деятельности правоохранительных органов по возбужденным уголовным делам не являются показателем эффективности;
- необходимо усовершенствовать экспертную деятельность, которая должна развиваться не только в качестве проверки финансового состояния субъекта экономики, но и проверки их деловой репутации;
- совершенствование законодательной базы и правоприменительной работы;
- создание общей методической и методологической базы;
- обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров способных противостоять и эффективно выявлять экономические правонарушения. Во времена Советского союза существовала командно-административная система, в которой кадровая политика не была решающей, решение принимали методом назначения (не зависимо от его потенциальных возможностей). Впоследствии, не справившийся работник просто перемещался на другое место. Попавший в “номенклатуру” – строго по горизонтали или по вертикали, не попавший – по вертикали вниз. В 90-е годы подбор кадров осуществлялся по принципу родственных и личных связей, главным вопросом подбора кадров становился принцип личной преданности руководителю. И только в 21 веке, особенно у крупных корпораций, стали вопросы подбора, обучения и продвижения кадров на совершенно другой основе;

– четкое распределение функций между правоохранительными органами во внешнеэкономической деятельности, особенно, при осуществлении экспортно-импортных операций. Эффективное противостояние экономическим правонарушениям и возможным путям борьбы с ними, возможно только на основе тщательного анализа и исследования результатов систематизации и обобщения практики рассмотрения судебными и арбитражными делами, связанными с экономическими нарушениями.

Также нельзя забывать о профилактическом направлении. Необходимо учитывать общий уровень, как правовой, так и экономической грамотности многих субъектов рыночных отношений. Для этого необходимо разъяснять и доступно излагать финансовые и бухгалтерские нормативы и действия, и соответственно поднимать авторитета законопослушных налогоплательщиков.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ПРОМЕЖУТОЧНОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

*Недорезова Елена Сергеевна,
ассистент СГЭУ, г. Самара*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние процессов приватизации, экономической либерализации и структурной перестройки на становление и развитие российского промышленного комплекса в системе рыночных институтов. Показана организационно-управленческая роль собственников-государственников как институциональных субъектов в определении эффективности функционирования промышленных предприятий. Выявлена функционально-предметная ориентация экономической деятельности институциональных субъектов системы рыночных институтов.

Ключевые слова: промышленные предприятия; приватизация; экономическая либерализация; структурная перестройка.

INSTITUTIONAL REFORM OF THE INDUSTRIAL COMPLEX IN THE INTERMEDIATE STAGE OF ECONOMIC TRANSFORMATION

*Nedorezova E.S,
Assistant of SGEY, Samara*

ABSTRACT

At the present stage of development of the Russian economy, its place in the world system of division of labour largely determines the state of industrial production, the great value has its innovation and modernization component. In our opinion, to analyze the current state of industrial enterprises in Russia it is necessary to investigate the dynamics of their development, their share among other companies on the interim institutional transformation of the economic system.

Keywords: industrial enterprises; privatization; economic liberalization; structural adjustment.

На современном этапе развития российской экономики ее место в мировой системе разделения труда в значительной степени определяет состояние промышленного производства, большое значение имеет его инновационно-модернизационная составляющая. На наш взгляд, для того чтобы проанализировать сегодняшнее состояние промышленных предприятий в России необходимо исследовать динамику их развития, их долю среди других предприятий на промежуточном периоде институциональной трансформации экономической системы.

Следует отметить, что период 1992-1999 года для России можно назвать этапом становления новой системы экономических институтов, базовыми среди которых мы выделяем институты частной собственности, предпринимательства, свободного ценообразования, ограниченного государственного вмешательства и развитой конкуренции. Институциональные реформы, направленные на становление этих институтов, повлияли на функционирование всех видов экономической деятельности, заложили стартовые условия развития новых институционально – организационных норм и неформальных правил. Среди основных институциональных преобразований, отразившихся на развитии промышленного комплекса России на наш взгляд необходимо назвать приватизацию, экономическую либерализацию и структурную перестройку.

В период проведения приватизации большая часть собственности промышленного производства перешла в руки собственниково-государственников (административно-командная элита). По нашему мнению этот вид институциональных субъектов не является эффективными владельцами собственности, способных развивать успешное инновационное промышленное производство. Как показала практика, для формирования эффективно работающего субъекта капиталистической экономики (эффективного собственника) недостаточно освободить людей от жестких административных запретов и ограничений командного сектора, стеснявших хозяйственную гибкость. Собственники-государственники в большинстве своем оказались не приспособленными к роли самостоятельного экономического агента в системе рыночных институтов по нескольким причинам. Во-первых, как отмечает Г. Явлинский (и мы с ним полностью согласны) "советские предприятия были специфическим экономическим явлением, к которому не применимы положения теории капиталистической фирмы, теории конкуренции, основ корпоративного управления и т.д. Эти предприятия были не самостоятельными хозяйственными субъектами, а своего рода большими цехами единой системы государственного планового хозяйства"[1, с. 85-86]. Для того чтобы советское предприятие смогло успешно развиваться в капиталистическом хозяйстве, необходимо было проводить его модернизацию, а собственники-государственники этого делать не хотели или не могли, как правило, из-за нехватки финансовых средств. Кроме того, собственники-государственники были людьми советской закалки, в новых условиях рынка им не хватало нужных знаний, умений, предпринимательских качеств, необходимых для того, чтобы стать современными капиталистическими менеджерами. Государствен-

ники привыкли работать по системе централизованного распределения, а необходимого опыта по созданию маркетинговой службы, поиску покупателей для своей продукции у них просто не было. Следствием этих причин стали массовое разорение и банкротство предприятий в рассматриваемый период.

Таблица 1

Удельный вес убыточных предприятий и организаций по основным отраслям экономики в России, %*

Показатель	Годы							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Всего в экономике	15,3	14,0	32,5	34,2	50,6	50,1	53,2	40,8
Промышленность	7,2	7,8	22,6	26,4	43,5	46,9	48,8	39,1
В том числе:								
электроэнергетика	6,6	5,2	7,5	13,6	20,9	23,2	32,5	40,7
топливная	14,1	21,0	34,9	32,1	38,8	46,9	53,9	45,9
черная металлургия	2,8	2,2	9,6	13,0	31,0	42,7	43,8	26,5
цветная металлургия	3,6	6,6	22,8	35,5	65,4	66,6	48,9	33,3
химическая и нефтехимическая	2,0	2,4	12,1	14,7	34,9	37,4	41,5	31,5
машиностроение и металлообработка	4,9	5,2	20,5	24,4	40,2	42,9	47,2	36,1
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,1	11,4	36,0	38,0	65,1	69,8	67,0	51,4
легкая	12,8	12,3	30,5	41,9	60,5	61,3	61,0	47,6
пищевая	5,6	5,8	17,3	19,2	37,8	42,2	44,0	37,6
Сельское хозяйство	14,7	10,0	58,7	55,0	76,5	78,1	84,4	52,7
Строительство	7,6	5,9	14,5	17,7	33,4	36,6	40,6	37,7
Транспорт	20,7	16,6	28,8	31,5	54,0	54,0	53,4	47,9
Связь	11,0	11,0	13,6	28,9	35,0	29,4	44,3	28,4
Торговля и общественное питание	16,0	19,3	29,3	30,8	45,9	43,4	45,3	32,7
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	10,0	11,3	21,7	22,0	39,1	42,8	47,0	38,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	33,5	30,7	35,7	42,6	53,8	50,7	60,1	61,4

* Российский статистический ежегодник, 2001 : стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 547.

Как показывает таблица 1, начиная с 1994 г. наблюдается сильное увеличение удельного веса убыточных предприятий и организаций по основным отраслям экономики, в том числе и промышленности. В 1999 году удельный вес убыточных предприятий и организаций в промышленном производстве был почти в 6 раз больше, чем в 1994 году и составил 39,1% от общего числа предприятий и организаций промышленности.

Анализ данных показателей свидетельствует, что процессы приватизации в России не только не смогли сформировать эффективного институционального собственника, но и повлекли к разрушению материально-технической базы промышленного производства, потере имеющегося основного оборудования, а также высоко специализированных трудовых и научных кадров сферы промышленности.

Следующая составная часть институциональных реформ, повлиявших на промышленное производство – реформа экономической либерализации. Экономической либерализация включает в себя либерализацию цен, либерализацию сферы хозяйственных операций и либерализацию внешнеэкономической деятельности. Либерализация экономики имеет очень важное значение: она предоставляет возможности для осуществления предпринимательской деятельности за счет сокращения транзакционных издержек, усиления хозяйственной предпринимательской мотивации, легализации нелегальной деятельности, разгосударствления экономики, ликвидации централизованного распределения ресурсов. В России либерализация цен была проведена одновременно методом "шоковой терапии". Это в условиях ценовых перекосов, всеобщего дефицита и отраслевого монополизма, свойственных системе социалистических институтов, привело к галопирующей инфляции. Последствиями такой радикальной либерализации стали острейший дефицит денежных средств граждан, обесценение накопленных ими доходов и многолетние застойные процессы в экономике. Об этом свидетельствуют данные о предоставленных кредитах (таблица 2).

Таблица 2

Кредиты, предоставленные экономике и населению в России*

Показатель	Годы				
	1995	1996	1997	1998	1999
Кредиты, предоставленные экономике и населению, млрд руб.	249794	276418	346713	-	-
Кредиты, предоставленные предприятиям и организациям, млн руб.	-	-	276076	421567	596812

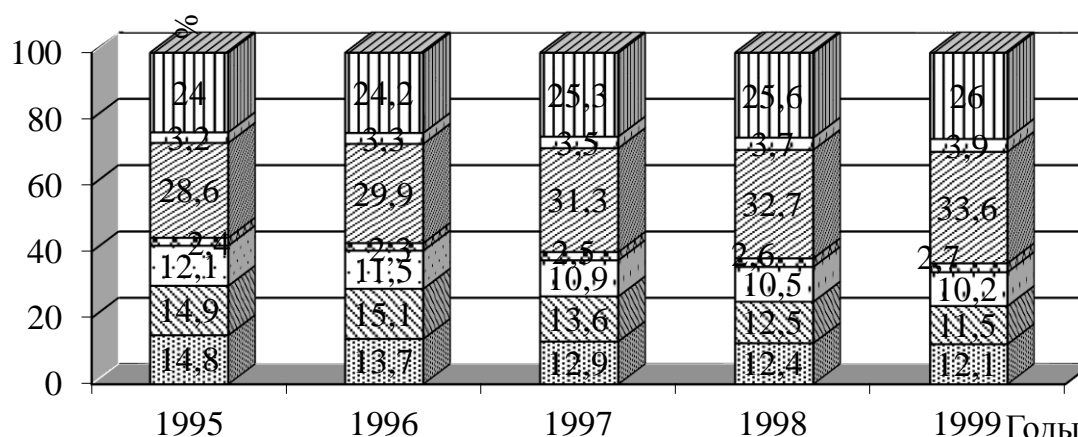
* Российский статистический ежегодник, 2001 : стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 535.

В сложившихся обстоятельствах институт предпринимательства не мог нормально развиваться во всех сферах экономики: финансовая база для его функционирования была сильно истощена, в итоге это привело к тому, что нарождаю-

щийся в условиях дефицитной экономики институт предпринимательства изначально был ориентирован на сферу чистого обращения и извлечение дохода за счет разницы цен. Отсутствие значительных частных накоплений не позволяло ему развиваться в производственной промышленной сфере, требующей долгосрочных капитальных вложений. Это прямым образом оказало влияние на слабую предметно-функциональную дифференциацию института предпринимательства и его фокусировку в сфере торгово-посреднических операций и биржевой деятельности, а так же очень малую его долю в промышленном комплексе. К сожалению, мы не можем проследить динамику численности предприятий и организаций частной формы собственности по видам экономической деятельности в 1995-1999 гг., так как в разделе "Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности" в официальных изданиях Федеральной службы статистики РФ распределение предприятий и организаций по формам собственности стало производиться лишь с 2006 г. Однако мы считаем целесообразным привести данные по распределению общего числа предприятий и организаций всех форм собственности по отраслям экономики, так как среди их числа частную форму собственности в этот период имели в 1995 г. 63 % предприятий, в 1996 г. – 64 %, в 1997 г.- 70 %, в 1998 г. – 74 %, в 1999 г. – 74 %.

Отраслевая структура института предпринимательства за период 1995-1999 гг. характеризуется разноплановыми трендами в динамике количества организаций и предприятий частной формы собственности (рисунок 1). Данные диаграммы свидетельствуют о явном доминировании числа предприятий и организаций в отрасли торговли и общественного питания, который в разные годы исследуемого периода составлял от 28,6 % до 33,6 % удельного веса предприятий в их общем количестве. Следует отметить, что такая тенденция сохраняется до сих пор.

Согласно данным Росстата, максимальное количество зарегистрированных организаций и предприятий частной формы собственности в 2010 г. приходилось на сферу оптовой и розничной торговли, что связано, прежде всего, с относительно быстрой оборачиваемостью капитала. Число организаций и предприятий частной формы собственности в указанной сфере составило 1718,9 тыс., или 41,9% зарегистрированных организаций и предприятий этого рода. Также следует отметить, что с каждым годом обороты торговли только растут. Например, прирост оборота розничной торговли частной формы собственности в 2010 г. по сравнению с 2008 г. составил 17,7%, а с 2009 г. – 12,3%. Следующая по значимости группа организаций и предприятий частной формы собственности – это 777,6 тыс. организаций, осуществляющих операции с недвижимым имуществом по аренде и предоставлению услуг, что в относительном выражении составляет 18,9% от общего количества таких предприятий. Еще одной группой хозяйствующих субъектов частной формы собственности, имеющих наибольшую перспективу развития, связанную с возможностью интеграции с корпорациями, являются организации и предприятия строительства и промышленности (в данном случае обрабатывающие производства). Их удельный вес в данной группе, соответственно, составляет 10,1% и 9,0%.



□ Прочие отрасли

□ Операции с недвижимым имуществом и общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка

□ Торговля и общественное питание, оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения

□ Транспорт и связь

□ Строительство

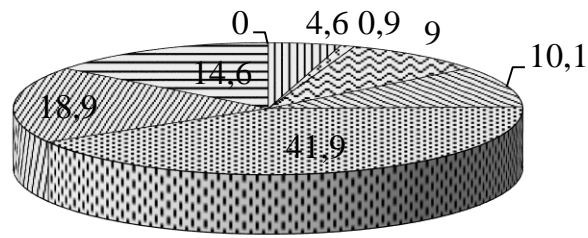
□ Сельское хозяйство

□ Промышленность

Рисунок 1 – Распределение предприятий и организаций по отраслям экономики в России, 1995-1999 гг., % [2]

Таким образом, можно сделать вывод, что проведение экономической либерализации не смогло обеспечить нормального динамического развития промышленного производства, и сегодня его доля составляет всего лишь 9% от общего числа российских предприятий частной формы собственности.

Как уже понятно из выше приведенных рассуждений процессы приватизации и экономической либерализации предопределили структурную перестройку экономики: комплекс промышленного производства системы социалистических институтов перешел в руки частной собственности неэффективных институциональных субъектов системы рыночных институтов, что повлекло за собой массовое разорение предприятий промышленного сектора. Возникновение новых производственных единиц в системе рыночных институтов на промежуточном этапе трансформации было крайне осложнено слабой финансовой базой институциональных собственников. Соответственно основными видами экономической деятельности стало предоставление услуг и ведение торговли, развитие промышленного производства было сведено практически нет.



- ▣ Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство
- ▣ Добыча полезных ископаемых, производство и распределение воды и газа
- ▣ Обрабатывающее производство
- ▣ Строительство
- ▣ Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- ▣ Операции с недвижимым имуществом, аренда и представление услуг
- ▣ Прочие виды деятельности

Рисунок 2 – Распределение предприятий и организаций частной формы собственности по видам экономической деятельности в России в 2010 г., %

Итак, проведенный анализ позволяет понять не только переменные процессы в промышленном комплексе на промежуточной этапе институциональной трансформации, но раскрывает основные предпосылки его развития, повлиявшие на функционирование промышленных предприятий в современной России.

Список литературы

1. Явлинский Г. Перспективы России. Экономический и политический взгляд. – М.: Галерея – принт, 2006. – 144с.
2. Российский статистический ежегодник. 2000: Стат. сб./Росстат.-М, 2000. С. 277

УДК 657.1

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ КОНТРОЛЬ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Николаева Лидия Валентиновна,
канд.экон.наук, доцент ФГБОУ ВПО «МарГУ», г.Йошкар-Ола*

*Стафиевская Мария Владимировна,
ст.преподаватель ФГБОУ ВПО «МарГУ», г.Йошкар-Ола*

АННОТАЦИЯ

Раскрыта суть концепции внутреннего контроля, ориентированного на риск. Отражена необходимость управления рисками бухгалтерского дела. Раскрыты элементы предлагаемой системы управления рисками бухгалтерского дела.

Ключевые слова: риски; управление рисками; бухгалтерское дело; внутренний контроль.

RISK-BASED CONTROL IN INSURANCE ORGANIZATIONS

*Nikolaeva L. V.,
PhD in Economics, Associate professor VPO "Margu", Yoshkar-Ola*

*Stafievsky M. V.,
Senior Lecturer VPO "Margu", Yoshkar-Ola*

ABSTRACT

The essence of the concept of internal control, risk-oriented. Reflect the need to risk management accountancy. Disclosed elements of the proposed risk management system of accountancy.

Keywords: risk; risk management; accounting; internal control.

Успешное функционирование страховой организации достигается за счет эффективного контроля. Эффективное управление финансовыми ресурсами в страховой организации невозможно без решения следующих задач, в которых используются результаты контроля и аудиторские заключения:

- стратегическое и оперативное планирование финансовой деятельности;
- оценка текущего финансового состояния управляемой страховой организации в целом и ее структурных подразделений;
- корректировка финансовых планов при изменении условий страховой, инвестиционной деятельности;
- оптимальное распределение финансового потенциала при построении инвестиционного портфеля;
- анализ финансовых показателей страхового портфеля за истекший отчетный период, в текущий момент времени и прогноз;
- обоснование рациональной цены страховых услуг через страховые тарифы [1].

Суть концепции внутреннего контроля, ориентированного на риск: риск-ориентированный контроль по бизнес-процессам.

Создание системы внутреннего контроля, ориентированного на риск, начинается с определения и описания ключевых бизнес-процессов, которые оказывают влияние на достижение целей организации. Далее по каждому бизнес-процессу выявляются реальные и вероятные риски, формируется взвешенное суждение о том, в какой степени эти риски или угрозы для бизнеса смогут повлиять на достижение целей компании, при условии реального их появления. После этого принимается решение о характере реагирования на риски и при необходимости под каждый риск назначается ответственный, затем разрабатывается соответствующая процедура внутреннего контроля, направленная на его минимизацию. На наш взгляд любой хозяйствующий субъект находится постоянно под угрозой экономической безопасности, которая обусловлена организацией бухгалтерского дела на предприятии. Процесс управления рисками бухгалтерского дела предполагает создание отдельного отдела управления рисками бухгалтерского дела в организации системы внутреннего контроля, ориентированного на риск. Отдел управления рисками бухгалтерского дела предполагается создать в структуре секторов, которые будут работать во взаимодействии, выполняя общую цель в системе, при этом имея собственные задачи и предназначение.

Система управления рисками бухгалтерского дела предполагает не просто совокупность множества единиц, в которой каждая единица подчиняется законом причинно-следственных связей, а единство отношений и связей отдельных частей, обусловленных выполнением одной сложной функции, которая и возможна лишь благодаря структуре из большого числа взаимосвязанных и взаимодействующих в структуре секторов.

В структуре отдела предполагается введение сектора:

- идентификации рисков;
- совершенствование диагностики качества учетной информации;
- анализа социальной компетентности и решения конфликтов;
- контроля над исполнением.

Результатом внутреннего контроля, ориентированного на риск, должна явиться качественная информация об уровне управляемости в соответствующий период времени. Для работы в отделе к персоналу на наш взгляд должны быть выдвинуты следующие требования:

- наличие высшего образования и опыта работы в качестве бухгалтера не менее 5 лет;
- знание требований нормативных документов;
- умение устанавливать личные контакты и коммуникабельность;
- соблюдение этических норм, умение выражать свои мысли.
- объективность, способность к анализу и синтезу информации;

Список литературы

1. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на предприятии: теория и практика/Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось – 89, 2002. – 80с.
2. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2007. – 280 с.

УДК 338.27

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Имамов Рустам Рафкатович,
соискатель кафедры «Управление финансами» гуманитарного факультета,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г.Пермь*

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ наиболее часто применяемых методов оценки рисков инвестиционных проектов. Установлено, что все они имеют свои достоинства и недостатки с точки зрения использования в системе оценки эффективности проектов, имеют свою область применения и свои процедуры, которые во многом и определяют возможности методов.

Ключевые слова: месторождение нефти и газа; инвестиционных проект; рисковые факторы; методы оценки рисков.

DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS CONCERNING APPLICATION OF VARIOUS METHODS OF RISK ESTIMATION OF INVESTMENT PROJECTS IN OIL-AND-GAS INDUSTRY

*Imamov R.R.,
Competitor of department « Management of finances» of Humanitarian faculty,
Perm National Research, Polytechnical University, Perm*

ABSTRACT

The analysis of most often applied methods of risk estimation of investment projects is performed. It is ascertained, that all of them have merits and demerits from the point of view of using in system of estimation of projects' efficiency, have their own area of application and procedures which in many respects determine opportunities of methods.

Keywords: oil and gas field; investment project; risk factors; methods of risk estimation.

Изучая вопрос классификации рисков можно сделать вывод, что создание универсальной всеобщей классификации рисков инвестиционных проектов

весьма затруднительно и, в тоже время, не является необходимым. Гораздо важнее определить индивидуальный комплекс рисков, потенциально опасных для конкретного инвестиционного проекта и оценить их. Применительно к проектам в нефтегазовой промышленности предлагается классифицировать риски по принадлежности к определенному виду деятельности относительно специфических сфер деятельности.

В зависимости от принадлежности к определенному виду деятельности риски можно классифицировать как: налоговые, финансовые, геологические, строительные, правовые, экологические, производственные, маркетинговые, страновые, техногенные и природные.

Среди основных причин рисков, возникающих при реализации нефтегазовых проектов, можно выделить: распределение экономического эффекта от проекта во времени, разброс значений каждой переменной, влияющей на величину критериев эффективности.

Необходимо отметить, что все участники инвестиционного проекта заинтересованы в том, чтобы снизить вероятность принятия не эффективного решения, избежать полного его провала или хотя бы значительных убытков. Для этого участники проекта вынуждены учитывать все возможные последствия реализации проекта в быстро меняющейся рыночной среде.

Таким образом, назначение процесса анализа риска заключается в том, чтобы дать участникам проекта необходимую информацию для принятия решений о целесообразности их участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Изучение существующих и действующих методик по оценке эффективности инвестиционных проектов [1 и др.] позволило выявить основные методы оценки рисков, используемые в настоящее время, систематизированные в три группы:

- экспертные оценки (в таблице: 1- рейтинговый метод; 2 – метод Дельфи; 3- метод «мозгового штурма»);
- аналитические оценки (в таблице: 4 – метод построения «дерева решений»; 5-имитационное моделирование; 6 – метод чувствительности; 7 – метод сценариев);
- методы корректировки поправки на риск (в таблице: 8 – метод корректировки нормы дисконта; 9 – метод эквивалентов).

Анализ методов анализа рисков в экономической деятельности показал, что все они имеют свои достоинства и недостатки с точки зрения использования в системе оценки эффективности проектов.

Каждый из рассмотренных методов имеет свою область применения и свои процедуры, которые во многом и определяют возможности методов. В таблице приведены рекомендации по применению различных методов оценки рисков применительно к факторам риска (таблица).

Таблица 1.

Матрица «Вид риска – метод оценки»

Рисковые факторы	Методы оценки рисков								
	Методы экспертных оценок			Аналитические методы				Методы корректировки	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Налоговые	+	+	+			+			
Финансовые	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Геологические	+	+	+	+	+	+	+		
Строительные	+	+	+			+			
Правовые	+	+	+						
Экологические	+	+	+						
Природные	+	+	+						
Техногенные	+	+	+						
Производственные	+	+	+	+		+			
Маркетинговые	+	+	+		+	+	+		
Страновые	+	+	+						

Примечание к таблице: + – рекомендация к преимущественному применению метода (не исключает применение метода и для оценки других рисков).

Список литературы

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477.

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

*Прокофьев Сергей Александрович,
аспирант, МГТУ им. Г.И.Носова, г. Магнитогорск*

АННОТАЦИЯ

Определены области организации, в которых система управления эффективностью на основе ключевых показателей эффективности позволяет решать задачи. Выделены основные этапы построения системы ключевых показателей эффективности в организации.

Ключевые слова: система управления эффективностью; ключевые показатели эффективности; стратегические цели; планирование; организация; мотивация.

INTRODUCTION SYSTEM OF MANAGEMENT PERFORMANCE WHICH BASED ON KEY PERFORMANCE INDICATORS IN ORGANIZATION

*Prokofyev S.A.,
Graduate student, MG TU behal f G.I.Nosov, Magnitogorsk*

ABSTRACT

Defined by the organization in which system of performance management based on key performance indicators allows us to solve the problem. The basic stages of constructing a system of key performance indicators in the organization.

Keywords: system of performance management; key performance indicators; strategic objectives; planning; organization; motivation.

В настоящее время большинство российских компаний строит свою деятельность исходя из установок собственников и стратегических целей, формализованных в виде стратегии. Однако, как показывает практика, наличие формализованной стратегии не достаточно для достижения целей компании. В дополнение к стратегии необходимы механизмы, позволяющие детализировать стратегические цели компании на все уровни управления, довести их до сотрудников, и в дальнейшем отслеживать, насколько эффективно компания достигает этих целей. Одним из таких механизмов является система Ключевых показателей эффективности (КПЭ).

Под системой КПЭ понимается система финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели (или ожидаемому результату). Система включает КПЭ, необходимые для каждого объекта контроля (производственное или функциональное структурное подразделение), и методику их оценки [1].

Фактически система КПЭ позволяет перебросить «мостик» между стратегическим и операционным уровнем управления, а также между зонами коллективной и индивидуальной ответственности.

Оценка эффективности – именно тот инструмент, который позволяет определить, насколько управление организацией соответствует уровню достижения стратегических целей, в частности укреплению и росту рыночной стоимости компании. Стоит отметить, что эта система – лишь инструмент, облегчающий процесс принятия управленческих решений за счет обеспечения руководства полноценной информацией, но она отнюдь не является панацеей при решении системных проблем компании, позволяет идентифицировать факт и область возникновения проблемы, но не дает готовых решений [1].

Почему речь идет об управлении, основанном на эффективности? Нарастание темпов и масштабов производства, повышение качества продукции в настоящее время уже недостаточны для достижения конкурентного преимущества на рынке, и поэтому многие компании переходят на новые прогрессивные методы корпоративного управления. Эти методы позволяют своевременно реагировать на изменение условий на рынке [1].

Задача системы КПЭ состоит в переводе стратегии компании в комплексный набор показателей ее деятельности, определяющий основные параметры системы измерения и управления. Набор показателей включает количественные характеристики для информирования сотрудников об основных факторах успеха в настоящем и будущем [1].

Внедрение системы КПЭ в компании позволит обеспечить:

- снижение субъективности в оценках результатов деятельности;
- сокращение времени на проведение оценок результативности деятельности;
- предоставление руководству информации в интегрированном виде, отражающее динамику результатов деятельности;
- отслеживание внутренних точек контроля работы при помощи разработанных показателей;
- введение в практику управления приоритетных механизмов принятия решений на основе КПЭ;
- согласованность ключевых показателей деятельности с стратегическими целями компании.

Ориентир на показатели, характеризующие лишь одну область деятельности, может негативно отразиться на конечном результате. Поэтому система КПЭ включает четыре основных аспекта:

- финансовая деятельность компании;
- отношения с потребителем;
- внутренняя производственная деятельность;
- обучение и развитие [1].

Система ключевых показателей эффективности позволяет решать задачи в следующих областях:

- планирование;
- организация;
- контроль и анализ;
- мотивация.

Планирование – система КПЭ является частью системы планирования и распределения ресурсов в планово-бюджетном процессе. Целевые значения КПЭ являются ориентиром для разработки оперативных планов и бюджетов компании. Таким образом, система КПЭ обеспечивает увязку стратегии с текущей деятельностью компании, в частности, с процессом бюджетного планирования, а также обеспечивает распределение ресурсов с учетом необходимости достижения стратегических целей компании.

Организация – система КПЭ является инструментом организации достижения стратегических целей компании. Система КПЭ распределяет ответственность за достижение стратегических целей компании на все уровни управления, а также конкретизирует и оцифровывает участие каждого топ-менеджера (подразделения) в достижении стратегических целей компании, определяет мероприятия, направленные на достижение целевых значений КПЭ и ответственных за их выполнение.

Контроль и анализ – система КПЭ является основным механизмом контроля за достижением стратегических целей по всей вертикали управления. Система КПЭ позволяет осуществлять мониторинг степени достижения целевых установок компании и оперативно реагировать на возникновение негативных ситуаций в деятельности компании.

Мотивация – система КПЭ является инструментом создания обстановки заинтересованности персонала в достижении стратегических целей компании.

Завершающим этапом формирования архитектуры ССП и КПЭ является выстраивание эффективной системы оплаты труда, а именно, формирование переменной части заработной платы (бонуса) с учетом показателей КПЭ.

Этапы построения системы КПЭ

Подход к построению системы КПЭ заключается в последовательной реализации следующих этапов:

1. Определение перечня КПЭ верхнего уровня на основе стратегических целей компании.
2. Декомпозиция показателей верхнего уровня и разработка показателей нижнего уровня.
3. Привязка показателей к организационной структуре компании.
4. Разработка методик расчета КПЭ, расчет фактических значений КПЭ и определение целевых значений КПЭ.
5. Разработка системы мотивации на основе КПЭ.

Разработка нормативно-регламентационной базы системы КПЭ позволит:

- устанавливать целевые значения и существенность отклонений показателей;
- осуществлять анализ фактических значений показателей;
- принимать решения по разработке и реализации мероприятий при выявлении отклонений фактических значений показателей от целевых;
- организовать контроль за достижением стратегических целей на основе КПЭ.



Рисунок 1 – Элементы и ключевые вопросы системы управления эффективностью

Принципы СУЭ включают в себя:

- структуру карт эффективности (КЭ);
- распределение весов основных частей карт эффективности (КЭ);
- обязательные командные КПЭ и закрепленные за ними веса;
- охват работников системой;
- методику проведения мероприятий по постановке целей и оценки эффективности за прошедший период.

Постановка целей проводится ежегодно на основании актуальных стратегических целей и целей согласно утвержденного Бизнес-плана организации на следующий год.

Ответственным за постановку целей подчиненным работникам является их прямой руководитель.

Постановка целей проводится методом каскадирования целей организации в командные и персональные цели.

Для стимулирования достижения более высоких результатов, необходима постановка целей на двух уровнях – достижимом и целевом.

Постановка целей реализуется выполнением следующих этапов процесса постановки целей:

- формирование списка целей КПЭ для обязательной трансляции в КЭ руководителей;
- разработка КЭ руководителей;

- разработка методик расчета количественных КПЭ и критериев выполнения качественных стратегических целей;
- закрепление набора целей, КПЭ, методик расчета КПЭ целевых и допустимых значений в нормативной документации;
- информирование о процессе постановки целей и инструктирование руководителей;
- мониторинг выполнения целей и КПЭ включенных в СУЭ.

В ходе ежегодной оценки проводится оценка результативности работников за период посредством проведения оценки выполнения каждой из поставленных целей и КПЭ.

Прямой руководитель проводит оценку всех работников, находящихся в его непосредственном подчинении, и подлежащих оценке, в формате индивидуальной встречи с каждым.

Этапы процесса оценки:

- формирование списка фактических значений показателей, закрепленных нормативной документацией;
- информирование о начале ежегодной оценки;
- проведение оценки результативности;
- проведение встреч, выставление годовой оценки;
- рассмотрение компетентным органом по решению спорных ситуаций спорных ситуаций по итогам оценки;
- консолидация итогов оценки работников.

Исходя из результатов оценки результативности работников корректируются значения ключевых показателей эффективности, при необходимости некоторые из них пересматриваются, а также реализуются мероприятия по мотивации персонала, в соответствии разработанными и утвержденными регламентами.

Список литературы

1. Данилин Олег Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения // Управление компанией. – 2013. – № 2. – С. 11-13

ВЛИЯНИЕ НЕЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ БАРЬЕРОВ НА РЫНОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК КАЗАХСТАНА

*Паришин Максим Александрович,
студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

*Круглов Денис Анатольевич,
студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

АННОТАЦИЯ

В данной научной статье охарактеризованы неценовые стратегические барьеры. Их влияние на рынок железнодорожных перевозок Казахстана. В результате исследования выявлены пути по снижению барьеров входа на рынок.

Ключевые слова: стратегические неценовые барьеры входа; дополнительные инвестиции; дифференциация продукта; железнодорожные перевозки; Казахстан.

INFLUENCE OF NOT PRICE STRATEGIC BARRIERS ON THE MARKET OF RAIL TRANSPORTATION OF KAZAKHSTAN

*Parshin M.A.,
Student of Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

*Kruglov D. A.,
Student of Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

ABSTRACT

In this scientific article described non-price strategic barriers. Their influence on the railway market in Kazakhstan. The study identified ways to reduce barriers to entry.

Keywords: strategic non-price barriers to entry; additional investment, product differentiation; rail transportation; Kazakhstan.

Неценовые стратегические барьеры можно представить в виде трех основных групп:

- осуществление дополнительных инвестиций в оборудование;
- опора на долгосрочное сотрудничество с третьими лицами;
- использование возможностей дифференциации продукта.

Если действующая активная фирма имеет избыточные производственные мощности, то при возникновении угрозы входа на рынок конкурента ей будет проще увеличить объем выпуска, и таким образом, входящая фирма понесет необратимые издержки. Угроза подобных потерь заставит потенциального конкурента задуматься. Но наличие избыточных мощностей предполагает необходимость осуществления дополнительных инвестиций в оборудование, которое, как правило, не используется на полную мощность. При создании стратегического барьера входа в виде дополнительных инвестиций в оборудование перед активной фирмой встает проблема выбора: осуществлять менее эффективные инвестиции или мириться с угрозой входа конкурента.

Действующая фирма имеет наработанные контакты и долгосрочные договоры с участниками отраслевого рынка. Это и соглашения с профсоюзами, и договоры с поставщиками, и контакты с дистрибьюторскими сетями, и контакты с властными органами. Входящей же фирме необходимо проводить работу по установлению контактов с третьими лицами. Дело это непростое и требует времени. Поэтому долгосрочные контакты также можно рассматривать в качестве стратегического барьера.

Дифференциация продукта представляет собой нестратегический барьер. Но поскольку она всегда существует, активная фирма имеет возможность строить свои стратегии по отношению к конкурентам. Основу такой стратегии составляет эффект разнообразия, когда издержки по увеличению числа брендов на рынке или издержки по маркетингу, рекламе возрастают медленнее, чем получаемая выручка от этих усилий. Для входящей на отраслевой рынок фирмы такие затраты значительно больше, чем для действующей активной фирмы. В этом смысле товарное разнообразие, воспроизводимое активной фирмой, представляет собой стратегический барьер для входа конкурентов на рынок.

Следует иметь в виду, что формирование стратегических барьеров входа фирм на рынок является прерогативой активных фирм, имеющих рыночную власть. Но если они действуют, и вход на рынок затруднен, то выигрывают все действующие на рынке фирмы вне зависимости от того, участвовали они в инвестировании по созданию стратегических барьеров входа или нет. В результате может возникнуть проблема «безбилетника», когда каждая действующая фирма будет стараться сократить свои инвестиции в ожидании того, что другие этого делать не будут. По истечении какого-то времени уменьшение инвестиционного потока в формирование стратегического барьера приведет к снижению уровня барьера.

Таким образом, стратегические барьеры входа представляют собой проявление рыночной власти активной фирмы, способной экспортировать внутрифирменные властные отношения за свои пределы, и инструмент воздействия этих фирм на структуру рынка, степень концентрации продавцов, поведение, как действующих фирм, так и потенциальных конкурентов.

В Казахстане основными барьерами входа на рынок в железнодорожных пассажирских перевозках являются:

1) перекрестное субсидирование пассажирских перевозок за счет грузовых перевозок;

2) изношенный парк, который превышает критический пороговый уровень. Необходимо реформирование пассажирских перевозок, для достижения максимальной финансовой прозрачности каждого из предприятий, расширение предоставляемого сервиса и качества обслуживания пассажиров.

На рынке железнодорожного транспорта образуется барьер, связанный с выплатой повышенных издержек, это связано с тем, что на этом рынке устанавливают заниженные тарифы для населения, что потом компенсируется за счет повышенных тарифов для предприятий. Если учесть тот факт, что в основном транспортировка осуществляется именно на железнодорожном транспорте, то

новым, неустоявшимся фирмам придется нести завышенные издержки, что и образует барьер.

При привлечении клиентов так же возникнут сложности, так как парк железнодорожного транспорта в Казахстане является изношенным, то в связи с этим новые фирмы не смогут использовать современный скоростной транспорт, так как это будет не эффективно.

Список литературы

1. Авдашева С.Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. Учебник. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 2009.
2. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход 2010.
3. Лукьянов С. А. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / С. А. Лукьянов // Проблемы современной экономики. – 2006. – № ¾. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1079>

УДК 336.144

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Аманова Гулжан Жетписовна,
магистрант, Казахский университет технологий и бизнеса,
г. Астана, Казахстан*

АННОТАЦИЯ

Одним из принципов бюджетной системы Казахстана является принцип самостоятельности бюджетов, который регулирует право всех уровней государственного управления самостоятельно осуществлять бюджетный процесс.

Ключевые слова: бюджет; местный бюджет; областной бюджет.

MAIN PROBLEMS OF THE BUDGETARY SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*Amanova G. Zh.,
undergraduate of KAZUTB, Astana, Kazakhstan*

ABSTRACT

One of the principles of the budgetary system of Kazakhstan is the principle of independence of budgets which regulates the right of all levels of public administration independently to carry out the budgetary process.

Keywords: budget; local budget; regional budget.

Начнем с того, что основной целью межбюджетных отношений в рамках государственного регулирования является выравнивание бюджетной обеспеченности всех уровней бюджетов и предоставление исполнительной властью одинакового уровня государственных услуг на всей территории Казахстана.

Достижение данной цели возможно только через централизованное, основанное на подчинение интересов отдельно взятых района или области интересам государства, распределение доходов и расходов между уровнями бюджетов. И такой механизм регулирования межбюджетных отношений имеется: законодательно определены виды доходов, зачисляемые в республиканский и местные бюджеты, а также осуществляемые расходы по всем направлениям государственных услуг. При этом передача расходов или видов поступлений из одного уровня бюджета в другой возможна только путем внесения изменений и дополнений в бюджетное законодательство и областной (районный) маслихат не имеет полномочий самостоятельно решать вопросы качественного изменения доходной и расходной частей бюджета на вверенной территории.

Далее. Если по налоговым и неналоговым поступлениям, а также поступлениям от продажи основного капитала государственное регулирование ограничивается установлением определенного перечня без указания сумм, то объемы бюджетных субвенций и изъятий устанавливаются в абсолютном выражении на трехлетний период. При этом объемы трансфертов между республиканским бюджетом и областным бюджетом утверждаются законом Республики Казахстан, а между областным и районным – решением областного маслихата. Налицо определяющая роль и преобладание вышестоящего уровня бюджета над нижестоящим.

Как следствие, доведение объемов трансфертов районам области находится в прямой зависимости от общего объема трансфертов, установленных в области. Для полноты картины необходимо отметить, что наличие перечня налогов и сборов, налогооблагаемой базы, методики расчетов позволяет определить и по ним прогнозные показатели в абсолютных суммах.

То есть общий объем местных бюджетов, в рамках которого предоставляется стандартный набор государственных услуг, фактически доводится по вертикали: сверху – вниз. И самостоятельность нижестоящих бюджетов, как правило, заключается в том, чтобы на этапе формирования вышеуказанных показателей бюджета максимально увеличить размеры субвенций, соответственно, уменьшив суммы изъятий, а также налоговых и неналоговых поступлений. А это уже зависит, в первую очередь, от профессиональных качеств руководителей местных бюджетов, их личных взаимоотношений с распорядителями вышестоящих бюджетов, депутатами Парламента, представляющих тот или иной регион.

Следующим моментом межбюджетных отношений, на который необходимо обратить внимание, – это сроки рассмотрения и утверждения соответствующих бюджетов различными уровнями государственного управления, которые подтверждают определенную ограниченность действий нижестоящих бюджетов.

Неутверждение областного или районного бюджета, при наличии утвержденного республиканского бюджета, недопустимо и по техническим причинам, так как в этом случае центральный уполномоченный орган по исполнению бюджета и его территориальные подразделения не будут иметь возможности осуществить распределение сумм поступлений и расходов между уровнями бюджетов

и, как следствие, своевременно исполнять республиканский бюджет и обслуживать исполнение местных бюджетов.

Таким образом, напрашивается вывод: областные бюджеты всецело зависят от показателей республиканского бюджета, а также от норм и положений нормативных правовых актов, утверждаемых Парламентом и Правительством, районные, соответственно, – от областных. Право, а скорее, обязанность, органов управления местными бюджетами заключается в обеспечении установленного объема поступлений в доход бюджета и качественном предоставлении государственных услуг посредством эффективного и целевого использования выделенных бюджетных средств.

Следовательно, расписанный в Бюджетном кодексе действующий порядок разработки, рассмотрения и утверждения местных бюджетов оторван от реальной действительности и ведет к значительным временным, трудовым и материальным затратам.

В конце концов, как показывает практика, фактически разработка, рассмотрение и утверждение бюджетов осуществляются по данной схеме, и другого механизма удовлетворить потребности общества в государственных услугах в условиях переходной экономики, с учетом обозначенных руководством страны приоритетов социально-экономического развития республики и регионов, не имеется. А в качестве примера наличия подобного государственного органа можно привести тот факт, что исполнение республиканского и местных бюджетов осуществляет центральный уполномоченный орган по исполнению бюджета с областными и районными территориальными подразделениями.

Предлагаемые административные преобразования, хоть и потребуют внесения изменений в действующие законы, приведут к повышению эффективности государственного управления в области регулирования межбюджетных отношений и, что самое главное, будут соответствовать Конституции страны, по которой Казахстан провозглашен унитарным государством, а области и районы имеют статус административно-территориальной единицы, не являясь при этом самостоятельными субъектами государства.

Список литературы

1. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – 2-е изд., исп. и перераб. – М.: Юрайт, 2000. – 615 с.
2. Бабич А.М., Павлов Л.И. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 687 с.
3. Годин А.М., Подпорина И.В. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации: Учебное пособие. – М.,: Дашков и К, 2002. – 340 с.

УДК 331.56

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА

*Сагинбаев Нурхат Сайлаубекович,
магистрант КазУТБ г. Астана, Казахстан*

АННОТАЦИЯ

Важное значение для диагностики направления развития экономики имеет динамика индикатора «Структура занятости населения Республики Казахстан и структурные сдвиги», который характеризует экономическую специализацию страны и определяет особенности портрета занятости населения.

Ключевые слова: занятость; ВВП; ВРП.

EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF KAZAKHSTAN

*Saginbayev N.S.,
Undergraduate of KAZUTB, Astana, Kazakhstan*

ABSTRACT

For diagnostics of the direction of development of economy is important the loudspeaker of the indicator "Structure of Employment of the Population of the Republic of Kazakhstan and Structural Shifts" which characterizes economic specialization of the country and defines features of a portrait of employment of the population.

Keywords: employment; gross domestic product; VRP.

В условиях интеграции Казахстана в мировое экономическое пространство и стремления занять достойное место в рейтинге конкурентоспособных стран мира особое значение, на наш взгляд, имеют индикаторы, которые официально не входят в систему показателей конкурентоспособности, принятых Всемирным экономическим форумом и Институтом развития менеджмента. Эти показатели являются критериями для идентификации принадлежности страны к группе индустриальных или постиндустриальных стран мира и рассчитываются по сфере занятости населения страны.

Логика использования этих показателей основана на выявлении взаимосвязей и взаимовлияния экономического и социального развития страны. Наиболее конкурентоспособными в современном мире являются постиндустриальные страны, структура экономики которых как в зеркале отражается в структуре занятости. Поэтому сравнение показателей экономической активности, занятости и безработицы населения в группе развитых стран ОЭСР и Казахстане имеет не меньшее значение для оценки реальных проблем экономического развития и определения стратегической цели и задач государства в сфере занятости, чем исчисление рейтингов.

За период с 2000 по 2012 гг. занятость прирастала менее активно, а за последние три года прирост занятости по ВРП (в данном случае принимается, что ВВП условно равно сумме ВРП регионов) более интенсивный. Согласно нашим

расчетам, в долгосрочный период эластичность занятости была значительно меньше, чем в последние три года.

На основе результатов расчетов по Республике Казахстан можно сделать вывод о том, что за период с 2000 по 2012 гг. прирост ВРП на душу населения на 1% сопровождался приростом занятости в размере 0,05%. Это нельзя признать хорошей эластичностью. За период 2007-2009 гг. занятость приросла на 0,13%, что говорит о значительном вовлечении экономически активного населения в рынок труда по сравнению с периодом экономического оживления после 2000 г.

Индикатор «Структурные сдвиги в занятости» характеризует изменения в сферах приложения труда за период 2000-2013 гг.

Структура занятости населения по видам экономической деятельности является одним из критериев принадлежности страны к группе стран с постиндустриальной экономикой. В современных развитых странах большая часть населения занята в сфере услуг. В странах ЕЭС удельный вес занятых в этих сферах составляет от 50 до 75 %, в среднем 65,9 %. Нижняя граница доли занятых в сфере услуг в 2004 г. в Германии составляла 62%, от 50 до 60 – в Португалии, Греции, Чехии, Венгрии.

Сфера услуг объединяет чрезвычайно неоднородные отрасли не только по темпам роста новых рабочих мест, но и по квалификационной структуре рабочей силы. Все отрасли этой сферы условно можно разделить на четыре большие группы:

- производственные (деловые и профессиональные, финансовые, страховые, риэлторские услуги);
- распределительные (розничная и оптовая торговля, транспорт, связь);
- личные (гостиничное дело, общественное питание, рекреационные и зрелищные услуги, домашние услуги);
- социальные (здравоохранение, образование, услуги различных государственных организаций).

В 20-е годы крупнейшей отраслью были распределительные услуги (40-45% общей занятости в этой сфере). За ними шли личные услуги (28-35%). За два последних десятилетия в два раза быстрее, чем в сфере услуг в целом, увеличивалась занятость в производственных услугах. К началу XXI в. их доля достигла 16-20% занятости в сфере услуг. Наиболее динамичной частью производственных услуг являются деловые и профессиональные услуги, где ныне занято более половины работающих в этой группе отраслей. По уровню развития деловых услуг можно судить о степени перехода национальной экономики к информационному этапу развития.

В 2009 г. удельный вес занятости в обрабатывающей промышленности составил в США 15,7%, во Франции – 17,3, в Италии – 22,6, Великобритании 18,3%. В настоящее время только в Германии и Японии доля промышленной занятости составляет 1/4 всех занятых, в Казахстане же – лишь 7,5%.

С 1991 по 2000 гг. в семи наиболее развитых странах доля сельскохозяйственной занятости сократилась с 8,1 до 3,5%. В 29 странах ОЭСР в настоящее

время в аграрном секторе занято 7,7%, в Казахстане в 2006 г. в сельском хозяйстве работает 33% занятого населения.

Структура занятости в Казахстане за период с 2000 по 2013 гг. изменилась негативно. Наиболее ошутимое расхождение со структурой занятости в развитых странах имеет занятость в сельском хозяйстве. Если в 2000 г., год глубокой трансформационной депрессии, структура демонстрировала преемственность с неэффективной социалистической экономикой, то за 10 лет она ещё дальше отклонилась от структуры постиндустриальных стран и отражает вовлечение населения в сельскохозяйственную сферу деятельности, 95% которой составляют личные подсобные хозяйства, владельцам которых присвоен статус самозанятости. За счет этого уменьшились структурные доли занятых в промышленности и сфере услуг.

Список литературы

1. Уровень жизни населения и бедность в Казахстане. Статистический ежегодник Казахстана: Стат. сб. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике. – 2007. – С. 488.
2. Говорова Н. Занятость в постиндустриальном мире // МЭ и МО. – 2003. – № 12. – С. 35-41.
3. Гимпельсон В., Квапелюшников Р. Нестандартная занятость и российский рынок труда// Вопросы экономики. – 2006.– № 1. – С. 122-144.
4. Экономические тенденции в странах Европы и Северной Америки. ООН. ЕЭК, 2005.
5. Вишневская Н. Рынок рабочей силы в ретроспективе XX столетия // МЭ и МО, – 2005. – № 11. – С. 52-61.
6. Астапов К. Стратегия развития в постиндустриальной экономике // МЭ и МО. – 2006. – № 2. – С. 57.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РАБОТНИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

*Кабирова Диана Альбертовна,
студент, БашГУ, Республика Башкортостан, г.Уфа*

*Научный руководитель: Ибрагимов Урал Фаритович,
канд. социол. наук, доцент БашГУ, Институт экономики, финансов и бизнеса,
Республика Башкортостан, г.Уфа .*

АННОТАЦИЯ

Дана подробная характеристика основных проблем социальной защиты работников малого бизнеса в Республике Башкортостан. Сформулированы основные приоритетные направления в сфере малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес; средний бизнес; социальная защита.

PROBLEMS OF SOCIAL PROTECTION SMALL BUSINESS EMPLOYEES IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

*Kabirova D.A.,
Student, BSU, Ufa*

*Supervisor: Ibragimov U.F.,
PhD in Sociology, Docent, BSU, Ufa*

ABSTRACT

The article contains the detailed characterization of the basic problems of social protection of small business in the Republic of Bashkortostan. The basic priorities in the field of small business are formulated.

Keywords: small business; medium business; social protection.

Развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан уделяется большое внимание со стороны властей. На территории республики функционирует ряд государственных и общественных организаций, которые осуществляют поддержку развития бизнеса. Среди них можно выделить Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму. Он является республиканским органом исполнительной власти, осуществляющим в пределах своей компетенции межотраслевую координацию, планирование и функциональное регулирование в области развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, туризма и туристской индустрии [1].

Следует отметить Торгово-промышленную палату Республики Башкортостан (ТПП РБ). Она является негосударственной, некоммерческой организацией, объединяющей своих членов для реализации целей и задач, определенных Законом Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» и Уставом Палаты. ТПП РБ основана на добровольном членстве. Ее членами являются предприятия, предприниматели и организации. Все члены ТПП РБ являются одновременно членами Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, которая представляет их интересы в международном сообществе торгово-промышленных палат. Она представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства — промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю.

Торгово-промышленная палата Республики Башкортостан содействует развитию экономики Республики Башкортостан, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, созданию благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности.

Приоритетными направлениями деятельности Торгово-промышленной палаты Республики Башкортостан являются:

- представление и защита интересов деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления;
- участие в разработке законодательных и иных нормативно-правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей, и создание эффективной системы независимой экспертной оценки их проектов;

- организация сотрудничества на взаимовыгодной основе представителей малого, среднего и крупного бизнеса, прежде всего, в инновационной сфере;
- содействие развитию и широкому применению инноваций, современных технологий, экономики знаний;
- содействие развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности, участвует в разработке и реализации образовательных программ в этой области;
- продвижение товаров и услуг российских предприятий на внутреннем и внешнем рынках;
- установление и развитие связей с иностранными партнерскими организациями и деловыми кругами, а также международными организациями бизнеса;
- формирование позитивного имиджа российских производителей товаров и услуг;
- распространение принципов цивилизованного ведения бизнеса и социальной ответственности в предпринимательской среде;
- участие в становлении и развитии инфраструктуры обслуживания предпринимательства, расширение сферы оказываемых услуг, повышение их качества и степени доступности для бизнеса, общественных и государственных структур, муниципальных образований;
- содействие эффективному и качественному разрешению гражданско-правовых споров путем развития форм третейского разбирательства.[2]

Также в помощь предпринимателям действует Ассоциация организаций предпринимательства Республики Башкортостан. Она создана в 2000 г. и объединила в своих рядах ведущие предпринимательские структуры Башкортостана на добровольных и взаимовыгодных началах. Важнейшей задачей Ассоциации является поддержка предпринимательства и консолидация бизнес-сообщества в Республике Башкортостан.

Сегодня это крупная и влиятельная общественная организация.

В настоящее время Ассоциация объединяет в своих рядах 63 Союза предпринимателей в городах и районах республики, 50 отраслевых Ассоциаций, более 90 ассоциированных членов. Ассоциация является площадкой для диалога власти и бизнеса, стремится ликвидировать ещё имеющее место недоверие между обществом и бизнесом. Будущее Ассоциации тесно связано с развитием социальной ориентированности бизнеса, укреплением единства и конструктивного контакта предпринимательской среды с государственными органами и общественными организациями. Ассоциация, в полном смысле территория объединения, своего рода «профсоюз» для предпринимателей. В столице республики г. Уфе успешно ведет свою работу Союз предпринимателей г. Уфы. Это некоммерческая общественная организация, цель которой – содействие развитию и процветанию социально-ответственного бизнеса в Уфе и Республике Башкортостан. Союз оказывает реальную поддержку субъектам предпринимательской деятельности. Орга-

низованы бесплатные консультации, проводятся образовательные семинары, бизнес-завтраки, круглые столы по обмену опытом, биржи деловых контактов, благотворительные мероприятия и т.п.

Развитие малого предпринимательства в Республике Башкортостан является одним из важных стратегических направлений в экономике региона. Малый бизнес оказывает положительное воздействие на решение социальных, экономических и общественных проблем. Именно малое предпринимательство способно создавать новые рабочие места, привлекать тем самым молодых предприимчивых людей, и тем самым закладывает основу для развития частного капитала в республике.

Создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства – одно из приоритетных направлений для правительства Российской Федерации. Регулирование развития бизнеса на государственном уровне осуществляется Федеральным Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

В соответствии с данным Федеральным Законом, также Законом Республики Башкортостан «О развитии малого и среднего предпринимательства в РБ», в целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства Правительство Республики Башкортостан утвердил долгосрочную целевую программу «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в РБ» на 2013–2018 годы. Целью и задачами данной программы являются:

- создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в РБ на основе формирования эффективных механизмов его поддержки;
- повышение вклада малого и среднего предпринимательства в решение экономических и социальных задач РБ;
- создание и организация рабочих мест;
- развитие прогрессивных технологий финансовой и инвестиционной поддержки;
- повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства РБ;
- повышение престижа предпринимательской деятельности в РБ. [1]

По предварительным итогам сплошного наблюдения субъектов малого предпринимательства, проведенного территориальным органом федеральной государственной статистики, в РБ насчитывается более 70 тысяч субъектов малого предпринимательства. Число замещенных рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства составило на конец 2013 года 22,76% всего экономически активного населения. По объему инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий республика занимает пятое место в Приволжском федеральном округе с показателем 17,1 млрд. рублей.

Поддержка малого и среднего бизнеса за последние два года позволила сохранить более 16 тысяч и создать более пяти тысяч новых рабочих мест в республике. В 2013 году в республике в сфере малого и среднего предпринимательства

трудилась 462,5 тыс. человек или каждый четвертый из числа занятых в экономике». [2]

Таким образом, малый бизнес играет особенную роль в реализации потенциала региона. Количественный рост субъектов малого и среднего предпринимательства в период с 2009 года по 2013 год в 1,5 раза в основном обусловлен ростом количества микропредприятий.

Проанализировав основные тенденции в сфере малого бизнеса, делаем вывод, что без системной государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в республике невозможно достичь высоких результатов.

Применяемый программно-целевой подход позволяет проводить планомерную работу по созданию благоприятного климата для развития малого предпринимательства в республике, осуществлять мониторинг влияния программных мероприятий на динамику показателей работы субъектов малого предпринимательства, контролировать исполнение намеченных результатов. Общий объем привлеченных в 2011 году средств на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства республики превышает 2,7 млрд. рублей.

В 2013 году осуществлялось мероприятие программы по поддержке начинающих предпринимателей в приоритетных направлениях экономической деятельности. Проект грантовой поддержки явился эффективной мерой в сложной экономической ситуации позволил в 2013 году поддержать 254 субъекта малого предпринимательства, в том числе 27 субъектов малого предпринимательства, учредителями которых являлись ранее зарегистрированные безработные физические лица, из них 12 субъектов малого предпринимательства, ранее получивших субсидии в органах службы занятости по программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Республики Башкортостан в 2012 и 2013 годах. Из общего количества получивших поддержку на начало бизнеса около 24% составляет молодежь до 30 лет. [5]

Период первоначального формирования условий для развития предпринимательской деятельности в Республике Башкортостан завершен. Меры по устранению административных барьеров и повышению инвестиционной привлекательности позволили сформировать благоприятные условия для реализации предпринимательского потенциала населения, что, безусловно, влияет на рост числа рабочих мест.

В результате ввода новых предприятий, расширения уже действующих, а также благодаря организации самозанятости населения, по последним данным, представленным администрациями городов и районов Башкортостана, в регионе создано почти 8000 новых рабочих мест.

Список литературы

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013–2018 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mbis.bashkortostan.ru

2. Малый бизнес в Республике Башкортостан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.proufu.ru/ekonomika

3. Малое и среднее предпринимательство // Социально-экономическое положение Республики Башкортостан: комплексный доклад на 2012 года. Уфа: Башкортостанстат. – 2012. – № 12. – 114 с.

4. Сагитов А. Т. Программа поддержки малого и среднего предпринимательства в городском округе город Уфа Республики Башкортостан на 2011 год. Уфимский фонд развития и поддержки малого предпринимательства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ufasbfund.ru

5. Высокий уровень развития малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.invest.bashkortostan.ru

УДК 332.01

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНАЛИЗА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА

*Романовская Елена Вадимовна,
канд. экон. наук, доцент НГПУ им. К. Минина, г. Н.Новгород*

*Семахин Евгений Александрович,
канд. экон. наук, доцент НГПУ им. К. Минина, г. Н.Новгород*

АННОТАЦИЯ

В статье определена основная задача формирования комплексного инструментария анализа и прогнозирования рынка. Рассмотрены преимущества использования методов маркетингового анализа при исследовании регионального рынка.

Ключевые слова: инструментарий; формирование; рынок; факторы; анализ; прогнозирование.

FEATURES OF FORMATION OF REGIONAL MARKET ANALYSIS TOOLS

*Romanovskaya E. V.,
PhD in Economics, Docent of NGPU them. Minin, N. Novgorod*

*Semahin E. A.,
PhD in Economics, Docent of NGPU them. Minin, N. Novgorod*

ABSTRACT

The article defines the basic task of forming an integrated analysis tools and market forecasting. The advantages of using the methods of marketing analysis in the study of the regional market.

Keywords: tools; formation; market; factors; analysis; forecasting.

Формирование и развитие региональных рынков следует рассматривать как основу укрепления конкурентоспособности страны на мировых рынках. Основным фактором развития и укрепления региональных рынков является высокий уровень взаимодействия предприятий в региональных экономических системах. Отсутствие стратегического управления региональными экономическими системами сдерживает экономический рост рынков и приводит к их обособлению.

Основной целью развития региональных рынков является их устойчивый и долгосрочный рост, необходимыми условиями которого является наличие соответствующей инфраструктуры, благоприятные макроэкономические, социальные условия, правовая база.

В условиях, когда рыночные изменения ускоряются, и развитие экономических систем становится менее предсказуемым, необходим четкий и комплексный инструментарий анализа и отслеживания основных тенденций, происходящих на уровне региона. При создании инструментария анализа необходимо учитывать различия в развитии конкретных экономических систем, которые обусловлены различиями в ценностях, культуре, структуре экономики, существующих институтах, распределении ресурсов. Кроме того, важно отследить особенности развития российских региональных рынков, главная из которых состоит в том, что становление рыночной экономики в России было спрессовано во времени, происходило одновременно по многим направлениям [1].

Основная задача формирования комплексного инструментария анализа и прогнозирования рынка сводится к определению универсального набора методов и моделей, позволяющих оценить региональный потенциал рынка, конкурентные позиции, используемые участниками рынка стратегии, сегменты покупателей, действующие и перспективные региональные ограничения развития рынка, направления развития товара, основные тенденции развития рынка. По полученным оценкам формируется структурное видение рынка в перспективе.

Инструментарий анализа и прогнозирования рыночных показателей в настоящее время является методологически оформленным, однако при формировании региональных рынков требуется его адаптация к условиям и особенностям развития соответствующих экономико-географических секторов. Вместе с тем, постоянно меняющаяся конъюнктура рынков и появление новых требований со стороны покупателей делают необходимым учет не только регионального аспекта, но и постоянного пересмотра и обновления существующего инструментария. Подобный инструментарий должен позволить адекватно реагировать на изменения, которые происходят достаточно часто и проявляются в смене технологий, зарождении новых сегментов рынка, создании новых каналов распределения, переориентации спроса [2].

Полагаем, что применение приемов маркетингового анализа при исследовании региональных рынков позволит более точно определить значимые конкурентные преимущества, выявить перспективы развития рынка и сравнить экономическую привлекательность различных рыночных сегментов, определить инве-

стиционную привлекательность развития тех или иных товарных линий, перспективные размеры продаж и прибыли, согласованные с рыночным спросом. Поэтому разработка комплексного инструментария анализа и прогнозирования рынка позволит не только формально описать целевые региональные рынки, но и определить программу их развития. Современные методы маркетингового анализа представлены эвристическими, формализованными и комбинированными методами.

Таким образом, преимущество использования методов маркетингового анализа связано с тем, что они объединяют приемы и способы обработки данных, зародившиеся в смежных науках: математике, экономической теории, социологии, психологии, статистике, а также в областях, напрямую не связанных с рынком: теории распознавания образов, теории обработки информации.

Список литературы

1. Кузнецов В.П. Комплексное исследование условий промышленного развития России: монография / В.П. Кузнецов, Е.А. Семахин, Е.П. Гарина, Е.В. Романовская, С.Н. Кузнецова. – Н.Новгород: НГПУ им. Козьмы Минина, 2013. – 166 с.
2. Лапаев Д.Н. Методологические аспекты государственного и корпоративного управления: монография / Д.Н. Лапаев, В.П. Кузнецов, Г.А. Морозова; Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева. – Нижний Новгород, 2013. – 255 с.

УДК 336.7

МЕСТО ЗАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА

*Мазняк Владимир Михайлович,
к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело», Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону,*

*Щетинин Павел Иванович,
магистрант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены риски, связанные с залоговым обеспечением. Показано место залогового мониторинга в системе риск-менеджмента банка. Акцентировано внимание на вторичном характере залоговых рисков банка.

Ключевые слова: залоговое обеспечение; мониторинг залога; кредитный риск-менеджмент; коммерческий банк.

PLACE OF PLEDGE MONITORING IN BANK'S RISK MANAGEMENT

*Maznyak V.M.,
PhD in Economics, Docent of the Banking department, Rostov State University
of Economics, Rostov-on-Don*

*Schetinin P.I.,
Postgraduate, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don*

ABSTRACT

Considered the risks associated with collateral. The location of the pledge monitoring is shown in the bank's risk management system. The attention is focused on the secondary nature of pledge bank's risks.

Keywords: collateral, pledge monitoring, credit risk management, commercial bank.

Банковская система может эффективно кредитовать экономику, если будет обеспечен ряд институциональных и экономических условий, важнейшим из которых является снижение рисков [1, с.116].

Залоговое обязательство выступает в качестве наиболее востребованного на российском рынке банковских услуг способа обеспечения ссуд. При использовании залогового обязательства при реализации риска не возврата кредита, кредитор имеет право удовлетворить собственный имущественный интерес за счет реализации права на залоговое имущество.

Однако, не всегда наличие залогового обязательства может гарантировать банку финансовое удовлетворение в случае наступления риска невыполнения должником взятых на себя кредитных обязательств. Имеются определенные виды рисков, природа которых не позволяет полностью или частично удовлетворить финансовые интересы кредитора за счет реализации права, связанных с залоговым обеспечением. Далее остановимся на их рассмотрении.

Риск обесценения залога обусловлен возможным колебанием рыночной стоимости предмета залога на протяжении периода действия договора залога. Стоимость предмета залога способна меняться как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Но для банка риск связан именно с первой возможностью. К сожалению, наиболее вероятны именно такие изменения, ибо помимо стихийного колебания спроса и предложения на рынке в случае залога еще действуют факторы, связанные с физическим и моральным износом предмета залога. Особенно эти факторы выражены для активной части основных фондов, транспортных средств и бытовой техники. Падение рыночной стоимости залога может привести при реализации предмета залога к тому, что банк будет не способен вернуть основную сумму долга, проценты и покрыть иные издержки в полном объеме.

Риск утраты или повреждения предмета залога возникает в связи с возможностью непредумышленной или злонамеренной утраты предмета залоговых отношений либо с полной или частичной потерей им своих потребительских свойств. Последнее также порождает снижение рыночной стоимости объекта залога вплоть до полного обесценения.

Правовой риск является следствием возможных нарушений национального законодательства недобросовестными залогодателями, а так же несовершенства самого законодательства. Кроме того правовое положение банка-залогодержателя может ухудшиться в результате принятия новых законодательных актов и появления новой правоприменительной практики.

Риск ликвидности обеспечения выражается в невозможности реализовать предмет залога по рыночной стоимости в течение 180 календарных дней со дня возникновения основания для обращения взыскания на предмет залога. Данный вид риска так же может быть сведен к риску обесценения залога, так как срок реализации любого, даже наименее ликвидного залога можно сократить, снизив цену его реализации.

Риск неверной оценки стоимости предмета залога порождается недостаточностью собранной банком информации о предмете залога, невысокой квалификацией сотрудников залоговой службы или их криминальными действиями (например, подлог документов в результате подкупа). И хотя данный риск является классическим подвидом операционных рисков, проявляется он так же в виде отклонения рыночной стоимости залога от размера требований банка.

Низкая квалификация сотрудников может стать причиной любого из перечисленных рисков, но чаще всего с ней связывают правовой риск и риск неверной оценки стоимости предмета залога. Причиной квалификационного риска может служить недостаточность опыта работы банка с конкретным видом залога. В настоящее время недостаток опыта чаще всего наблюдается у банков, выходящих на новые рынки или расширяющих свой продуктовый ряд. Наибольшее число ошибок в оформлении и оценке залога наблюдается при операциях с недвижимостью, залоге будущего урожая и, как ни странно, залоге товаров в обороте. Для устранения такого рода ошибок особенно важным видится понимание особенностей кругооборота отдельных частей совокупного капитала предприятия (см., например, [2]). На первый взгляд для банка опасной является только ситуация, когда стоимость залога завышена. Однако это не так. Занижение стоимости залога приводит к снижению ресурсного потенциала заемщика и способно в перспективе оттолкнуть его от банка.

Риск недостаточности опыта работы с банковскими залогами - обобщает в себе все предыдущие виды рисков, так как они могут являться следствием недостаточного опыта. Данный риск обусловлен относительно недавним вхождением в практику банковской деятельности операций залога (особенно залога недвижимости), а также связан с появлением новых банков, не имеющих практики в данной области, и новых банковских услуг.

Оставшаяся часть перечисленных рисков обычно относится к категории рыночных. Рыночные риски имеют внешние причины в качестве источника своего существования, в то время как операционные риски в большей мере подконтрольны банку. Однако данное деление на практике достаточно условно, так как

вне зависимости от причин, повлекших возникновение залогового риска, конечный результат операции для банка определяется внутренними и внешними факторами в совокупности:

- суммой требований банка к заемщику, непогашенных за счет основных источников,
- величиной средств, вырученных банком за счет реализации залогового имущества.

Таким образом, специфические залоговые риски не только не могут существовать в отрыве от кредитных рисков основного обязательства, обеспеченного залогом, но и проявляются сугубо в виде отрицательных отклонений реализационной стоимости залогового имущества от общей суммы задолженности заемщика.

Некоторые авторы относят мониторинг залога к методам управления риском [3, с. 19, 27]. В соответствии с общепринятым подходом методы управления представляют собой способы действий, которые позволяют решать управленческие задачи. В сфере управления риском основной задачей является его минимизация. Однако мониторинг залогового риска сам по себе не может привести к его минимизации напрямую, он является лишь элементом системы принятия решений в области риск-менеджмента, отправной точкой для осуществления мер кредитного и залогового менеджмента. Сами меры кредитного и залогового риск-менеджмента в отношении выданных ссуд могут быть связаны с возникновением, изменением условий (реструктуризацией), погашением обязательств кредитора и заемщика, третьих лиц по связанным с данной ссудой договорам залога, страхования, поручительства и прочих. При этом для снижения риска, в том числе залогового, предпринимаемые действия не обязательно должны относиться непосредственно к конкретному кредитному договору и договорам обеспечения. Например, исполнение обязательства, обеспеченного залогом имущества, перед другим банком способно снизить залоговый риск нашего банка, и как следствие, понизить кредитный риск.

По мнению Фомина Д.Е., цель залогового мониторинга состоит в установлении соответствия фактических параметров залогового имущества, условий его хранения и/или эксплуатации требованиям договора залога [4]. Такой подход не учитывает вспомогательный, вторичный характер залогового обязательства, в исполнении которого условия договора носят рамочный характер. Так, остаточная, а тем более рыночная стоимость закладываемого оборудования не может на протяжении всего периода кредитования соответствовать его залоговой стоимости. Отдельные банки пытаются навязывать заемщикам соглашения, по которым остаточная стоимость залога на момент погашения кредита, должна покрывать сумму кредита с процентами за весь период пользования ссудой. Данное требование тем менее выполнимо для заемщика, чем продолжительнее срок кредито-

вания. Между тем обеспечение в этом случае избыточно, так как сумма процентов в соответствии со сложившейся банковской практикой уплачивается ежемесячно, а для средне и долгосрочных ссуд предусматривается график погашения. Представляется, что результат мониторинга залога должен установить степень покрытия его стоимостью всех видов задолженности по ссуде. При этом несоблюдение условий договора залога залогодателем дает банку право, но не обязанность использовать гражданско-правовые инструменты воздействия на заемщика и залогодателя. В условиях когда договор залога исполняется, но стоимость залога стала недостаточной для исполнения обязательств в результате рыночных обстоятельств (например, кредит выдан в иностранной валюта, курс которой резко повысился), гражданско-правовые механизмы принуждения заемщика минимальны, но договорные инструменты могут и, как показывает практика, используются для решения проблемы минимизации кредитных рисков сторон. Главное, чтобы в кредитном договоре были заложены экономические стимулы для заемщика к решению проблемы минимизации кредитного риска кредитора.

Подводя итог, можно еще раз отметить, что залоговый мониторинг, являясь инструментом, а не методом залогового риск-менеджмента, направлен на изучение рыночной стоимости с учетом фактора ликвидности объекта залоговых правоотношений и ее достаточности для погашения обязательств по ссуде в настоящем и будущем.

Список литературы

1. Соколова Е.М. Ключевые факторы активизации кредитования банками инноваций // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2012. – № 3. – С. 115-120.
2. Меликов Ю.И. капитал предприятия и источники его формирования в современной России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2010. – № 2 (31). – С. 134-144.
3. Фомин Д.Е. Управление банковскими рисками при кредитовании под залог: авт. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 – М., 2008.
4. Фомин Д.Е. Организация залоговой работы в банке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://reglament.net/bank/credit/2007_2_article.htm (дата обращения 07.03.2014).

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Ямалетдинова Гузель Хамидулловна,

канд. экон. наук, старший преподаватель, Башкирский государственный университет, г. Уфа

Валеев Ринат Салаватович,

студент 4 курса экономического факультета, Башкирский государственный университет, г. Уфа

АННОТАЦИЯ

В статье представлена характеристика принципам и методам управления инвестиционным портфелем, описана методика построения инвестиционных портфелей с применением моделей и индексов, рассмотрены методы определения рисков инвестиционных портфелей.

Ключевые слова: управление инвестиционным портфелем; рыночные риски; индексная стратегия; рыночный индекс; капитализационный индекс; модель Марковица; модель Шарпа; модель CAPM.

PORTFOLIO MANAGEMENT

Yamaletdinova G. Kh.,

PhD in Economics, Senior lecturer, Bashkir state university, Ufa

Valeev R.S.,

4th year student of economic faculty, Bashkir state university, Ufa

ABSTRACT

The article presents a description of the principles and methods of managing the investment portfolio, the technique of building investment portfolios with the use of models and indexes, discussed methods of determination of risks of investment portfolios.

Keywords: portfolio management; market risk; index strategy; market index; capitalization index; Markowitz model; Sharpe model; CAPM.

В настоящее время основной целью экономического развития является улучшение качества жизни. Республика Башкортостан характеризуется развитым законодательством, направленным на стимулирование инвестиционной деятельности. Общая оценка российского законодательства в инвестиционной сфере, определяющая основные принципы торгово-таможенного, финансового регулирования на региональном уровне дополняется нормативно-правовым обеспечением механизмов воздействия различных участников инвестиционного процесса, спецификой использования инструментов инвестиционной политики, конкретизацией мер по предоставлению государственной поддержки и развитию инвестиционной инфраструктуры. Стратегические приоритеты инвестирования Республики Башкортостан ориентированы, прежде всего, на обеспечение реализации механизма частно-государственного партнерства при привлечении инвестиций, совершенствование процедур предоставления государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности, нормативно-правовое обеспечение функционирования индустриальных парков и объектов инфраструктуры.

Инвестиционный климат в Республике Башкортостан характеризуется как благоприятный, что свидетельствует о создании в республике привлекательных условий для инвесторов, способствует дальнейшему привлечению инвестиционных ресурсов на внешних и внутренних финансовых рынках.

В настоящее время очень актуален рынок ценных бумаг, который охватывает как кредитные отношения, так и отношения совладения, выражающиеся через выпуск специальных документов, (ценных бумаг) которые имеют собственную стоимость. Рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью финансового рынка и в условиях развитой рыночной экономики выполняет ряд важнейших экономических задач всех уровней.

Важной задачей рассматриваемой авторами является анализ методов и моделей управления частным инвестиционным портфелем. Проблема, перед которой сталкивается любой портфельный управляющий, это проблема выбора акций для инвестиционного портфеля. Существует несколько методов управления портфелем, как правило, они делятся на два вида: активное и пассивное управление портфелем.

Цель портфельного управления – составить наиболее защищенный портфель от рыночных рисков. Как правило, менеджер пытается составить инвестиционный портфель, доходность которого как можно ближе соответствовала бы доходности рыночного индекса. Такой подход называется «Индексная стратегия управления инвестиционным портфелем». Рыночный индекс, включает в себя взвешенный набор различных акций. Например, индекс ММВБ включает в себя 30 различных акций. Так же есть капитализационные индексы. Например, индексы ММВБ, МIСЕХ МС, МIСЕХ SC с высокой, стандартной и базовой капитализацией.

Индекс ММВБ 10 (публикуется с 19 марта 2001 г., начальное значение индекса, рассчитанное на 18:00 по московскому времени 30 декабря 1997 года составляет 100 пунктов) представляет собой ценовой, не взвешенный индекс, рассчитываемый как среднее арифметическое изменения цен 10 наиболее ликвидных акций, допущенных к обращению в ЗАО "ФБ ММВБ" (вне зависимости от их принадлежности к котировальным спискам ЗАО "ФБ ММВБ").

Индекс ММВБ 10 отражает в режиме реального времени (с 10:30 до 19:00) прирост стоимости портфеля, состоящего из 10 акций, веса которых в составе портфеля в начальный момент времени одинаковы. Данный индикатор ориентирован в первую очередь на day-трейдеров, и позволяет отслеживать малейшие колебания цен основных финансовых инструментов. Индекс ММВБ 10 является первым биржевым индексом в России, методика которого не предусматривает временного усреднения цен, а пересчет значений индекса производится после каждой сделки, заключенной с любой из 10 выбранных акций в основном режиме торгов.

Состав корзины индекса определяется один раз в квартал на основании 4 показателей ликвидности.

База расчета Индекса ММВБ10

08.01.2014	01.04.2014	GAZP	138,75	9,93%
08.01.2014	01.04.2014	GMKN	5399	12,14%
08.01.2014	01.04.2014	LKOH	2039,7	10,25%
08.01.2014	01.04.2014	MGNT	9240	9,64%
08.01.2014	01.04.2014	ROSN	251,6	10,55%
08.01.2014	01.04.2014	SBER	101,17	8,82%
08.01.2014	01.04.2014	SBERP	80,21	9,48%
08.01.2014	01.04.2014	SNGS	28,364	10,63%
08.01.2014	01.04.2014	URKA	172	10,55%
08.01.2014	01.04.2014	VTBR	0,04966	8,05%

Как правило, на практике инвестиционный портфель складывается постепенно, в процессе покупки инвестором тех ценных бумаг, которые в наибольшей степени отвечают его целям, однако существуют и математические модели формирования портфелей такие, как модель Марковица и производная от нее модель Шарпа. Но наиболее используемый индексный метод торговли, он эффективно используется многими портфельными управляющими. Главное достоинство этого метода следование за рынком и максимальная диверсификация рисков.

Сложнее всего в мире инвестиций – найти простые и эффективные решения, облегчающие процесс управления капиталом. Самая важная задача – определение меры риска портфеля и построение потокового процесса управления финансовыми рисками.

Модель CAPM тоже необходима как дополнение к портфельной теории Г. Марковица и очень часто используется в практике для выбора активов из всего множества, далее уже с помощью модели Г. Марковица формируется оптимальный портфель. Модель CAPM связывает такие составляющие как будущая доходность ценной бумаги и риск этой бумаги.

Так же необходимо удержать на плаву портфель и получить высокую доходность, но так как российский рынок ценных бумаг очень нестабилен, то долгосрочные вложения пока не рассматриваются. Помимо кризисов и других экономических потрясений, ежегодный рост инфляции довольно высок. Если сравнить банковские процентные вклады с акциями, то по норме доходность акций значительно превосходят доходность по банковским вкладам, но риск акций выше, чем у вклада. По нашим оценкам премия за риск вложения в акции составляет около 16% [6]. Но если учесть, что многие банки получают прибыль за счет активной деятельности на фондовом рынке, то инвестору выгоднее самому осуществлять инвестиционную деятельность в развивающихся отраслях, чем отдавать свой капитал в банки, которые будут получать сверх прибыли от управления его же капиталом.

Рассмотренные нами модели применимы только для крупных портфелей, т.е. таких стоимость которых намного выше стоимости любой ценной бумаги, входящей в них. Они созданы в основном применительно к акциям.

Список литературы

1. Кузнецов Б.Т. Управление инвестициями. – М.: Благовест-В, 2009. – 308 с.
2. Староверова Г.С., Медведева А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 312 с.
3. Ткаченко И.Ю., Малых Н.И. Инвестиции. М.: Академия, 2009. – 240 с.
4. Бочаров В.В. Инвестиции: инвестиционный портфель, источники финансирования и выбор стратегии. – М.: Питер, 2009. – 384 с.
5. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. – М.: Изд-во Проспект, 2011. – 256 с.
6. Ямалетдинова Г.Х. Ставка дисконтирования в оценке бизнеса и инвестиционном анализе // Вестник Башкирского университета – Уфа: РИЦ БашГУ, 2010. Т.15. №14. С.1290-1293.
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.finam.ru

УДК 338.984

ФИНАНСОВЫЕ МОДЕЛИ В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

*Ямалетдинова Гузель Хамидулловна,
канд. экон. наук, старший преподаватель, Башкирский государственный
университет, г. Уфа*

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто содержание и основные этапы построения финансовых моделей в процессе бизнес-планирования; описаны проблемы составления финансовых планов и пути и их решения.

Ключевые слова: бизнес-план; финансовая модель; ставка дисконтирования; инвестиционный анализ.

FINANCIAL MODELS IN BUSINESS PLANNING

*Yamaletdinova G. Kh.,
PhD in Economics, Senior lecturer, Bashkir state university, Ufa*

ABSTRACT

The article revealed the contents and main stages of development of financial models in the process of business planning; describes the preparation of financial plans and ways of their solution.

Keywords: business plan; financial model; discount rate; investment analysis.

Разработка финансового плана – один из наиболее важных и трудоемких этапов в процессе бизнес-планирования и не только по причине расчета большого объема экономических показателей проекта, но и в силу значимости полученных результатов для принятия ключевых управленческих решений об экономической целесообразности реализации проекта и вложении средств для осуществления инвестиций.

Этапы построения финансового плана:

1. Сбор данных от заказчика. На этом этапе необходимо получить максимум информации об ожидаемых производственных и экономических показателях, целях разработки бизнес-плана, места предоставления документа, требованиях к финансовой модели со стороны рассматривающей организации.
2. Сбор внешней информации. Например, информация о динамике и прогнозе цен, инфляции, тенденций развития рынка, информация о продукте, технологических особенностях оборудования и т.д.
3. Обоснование принятых допущений при отсутствии достаточного объема исходной информации.
4. Расчет показателей согласно имеющимся требованиям к форме представления данных (см. п. 1).
5. Согласование финансовой модели с заказчиком.

Опыт работы в бизнес-планировании показывает, что достаточный объем исходных данных можно получить лишь иногда и только на действующих предприятиях. При разработке финансовых моделей start-up проектов информации никогда не бывает достаточно для построения идеальной финансовой модели согласно всем правилам инвестиционного анализа. Поэтому необходимо достаточно четко и экономически разумно обосновывать принятые допущения.

Также важным моментом при моделировании является разумное следование предъявленным требованиям со стороны рассматривающей организации (инвестора, банка, министерства или иного ведомства). Не всегда эти требования в полной мере соответствуют международным стандартам бизнес-планирования и экономической теории в данной области. Чаще всего такие отклонения связаны с расчетом ставки дисконтирования [2], учета постпрогнозного периода в расчетах, расчете денежного потока [1] для определения сроков окупаемости. При наличии существенных отклонений от теоретически важных предпосылок, необходимо внести корректировки в модель с обязательным теоретическим и экономическим обоснованием внесенных изменений.

Структура финансового плана в обязательном порядке должны содержаться следующие разделы:

- Ограничения и допущения, принятые для расчетов.
- Макроэкономическое окружение.
- Налоговое окружение.
- Капитальные вложения и амортизационные отчисления.
- Прогноз доходов.

- прогноз цен;
- прогноз выручки по видам доходам;
- Прогноз операционных и прочих расходов.
 - материальные затраты;
 - затраты на оплату труда;
 - затраты на электроэнергию, тепловую энергию, топливо;
 - прочие расходы;
- Расчет потребности в оборотном капитале.
- График финансирования проекта.
- Бюджет доходов и расходов.
- Бюджет движения денежных средств.

Грамотно составленный финансовый план является базой для оценки ключевых показателей эффективности проекта: сроков окупаемости инвестиций и величине чистого дисконтированного дохода.

Список литературы

1. Ямалетдинова Г.Х. Обзор методов оценки ставки дисконтирования в инвестиционном анализе // Электронный научный журнал «Экономика и экологический менеджмент». – Санкт-Петербург, 2011. №2.

2. Ямалетдинова Г.Х. Ставка дисконтирования в оценке бизнеса и инвестиционном анализе // Вестник Башкирского университета – Уфа: РИЦ БашГУ, 2010. – Т.15. – №14. – С.1290-1293.

УДК 332

ПРЕПЯТСТВИЯ УСТОЙЧИВОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Мачихина Александра Викторовна,
аспирант Тамбовского государственного университета имени Г. Р. Державина,
г. Тамбов*

АННОТАЦИЯ

Дана общая характеристика понятия «устойчивого сбалансированного развития». На основе имеющихся данных выявлены сильные и слабые стороны экономики Тамбовской области. Определены основные направления совершенствования социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: регион; устойчивое сбалансированное развитие; социально-экономическое развитие; ЦФО.

OBSTACLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TAMBOV REGION

*Machikhina A. V.,
Postgraduate of Tambov State University named after G. R. Derzhavin, Tambov*

ABSTRACT

In the article a short characteristic of sustainable development is given. In accordance with the data, strength and weaknesses of Tambov economy were determined. The most important aspects of regional development were pointed out.

Key words: region; sustainable development; socio-economic development; Central Federal District.

Термин «устойчивое сбалансированное развитие» региона является противоречивым по своему содержанию, прежде всего, с точки зрения формальной логики, так как устойчивость и развитие являются по своей природе антагонистическими понятиями. Однако данное явление, характеризующее определенные социально-экономические процессы, получило весьма широкое распространение в современной науке.

Под термином «устойчивое сбалансированное развитие» подразумевают совокупность показателей социально-экономического развития, обеспечивающих соблюдение баланса социальной, экономической и экологической составляющих гармоничного развития общества с учетом положительной динамики всех критериев.

Одним из самых сложных и болезненных для социума явлений является дифференцированность интересов различных групп общества. Основным антагонизмом является, безусловно, противопоставление представителей бизнес-среды и остальной части общества. Это связано со стремлением бизнесменов максимизировать прибыль за минимальный промежуток времени, что зачастую идет вразрез с интересами остальной части общества. Именно поэтому необходимо найти определенную «точку», в которой будет возможно достижение баланса интересов.

Тем не менее, разрыв науки и практики в данном случае очевиден, так как необходимо учитывать индивидуально-психологические особенности как отдельно взятого индивида, так и определенного коллектива, то есть психологию масс. Именно поэтому устойчивое сбалансированное развитие, по своей сути, есть определенным образом идеализированное понятие ввиду объективной сложности и противоречивости данного явления.

В связи с этим, необходимо обратить внимание на экономику отдельно взятого региона. Под понятием «регион» в данной статье понимается административно-территориальная единица Российской Федерации, обладающая индивидуальными показателями социально-экономического развития. В настоящее время Российская федерация состоит из 83 регионов, разделенных на 8 федеральных округов.

В рамках данной статьи особое внимание уделяется Тамбовской области, входящей в состав ЦФО. Особенностью данного региона является, прежде всего, сельскохозяйственная ориентация производства ввиду природно-климатических условий хозяйствования. Именно это и является основным конкурентным преимуществом Тамбовской области. Богатство природно-ресурсной базы региона проявляется, прежде всего, в: наличии 13 видов полезных ископаемых, 3,4 млн. га земельного фонда, большая часть которого (2,7 млн. га) отведена под объекты

сельскохозяйственного комплекса и наличие обширного лесного фонда, занимающего около 11% территории области [2]. Тем не менее, антропогенный фактор развития региона определяется как умеренный. Это делает экологическую обстановку региона весьма благоприятной для проживания.

Однако несмотря на благоприятные условия для развития не только сельского хозяйства, но и других видов промышленности, Тамбовская область не входит в число лидирующих субъектов ЦФО. Это связано, прежде всего, с тем, что инфраструктура региона нуждается в большом количестве дополнительных инвестиций, что не представляется возможным обеспечить усилиями региональной экономики, отнесенной к регионам-реципиентам. Конечно, географическая близость к Воронежской и Московской областям позволяет привлечь инвесторов на рынок региона, однако этого не достаточно. Ситуация усугубляется и рядом негативных тенденций социально-экономического развития внутри региона. К ним можно отнести:

- 1) превышение смертности над рождаемостью, приводящее к старению и депопуляции населения;
- 2) низкий уровень доходов населения (12 место в ЦФО);
- 3) сокращение численности населения, занятого в реальном секторе экономики;
- 4) дисбаланс спроса и предложения на региональном рынке труда;
- 5) один из самых низких уровень заработной платы населения (как в рамках ЦФО, так и в России).

Именно эти внутренние проблемы и противоречия диктуют основные направления, требующие особого внимания. Прежде всего, необходимо привлекать высококвалифицированные кадры для работы на предприятиях внутри региона, что требует создания благоприятных условий труда по сравнению с соседними регионами в рамках ЦФО – традиционными центрами миграции рабочей силы Тамбовской области.

В рамках ЦФО, при существующей поляризации округа, необходимо создать ряд центров в рамках специализации каждого субъекта для гармонизации внутреннего экономического пространства. В таком случае устойчивое сбалансированное развитие региона будет не эфемерной дефиницией, а реально осуществимым ориентиром.

Тем более, что подобное развитие региона является не реалией национальной экономики, а действительностью мирового хозяйства в условиях глобализации. Что формирует качественно новый подход как к производству, так и к экономике в целом, выражающийся в экологичности производства, выполнении социальных функций, возложенных на участников хозяйственной деятельности и извлечении прибыли.

Если рассматривать Тамбовскую область с точки зрения обозначенных критериев, то нельзя опираться исключительно на саморегулируемость рыночной экономики. Необходимо государству в лице региональных властей создать условия для создания таких производств и модернизации уже существующих. Именно

для этого на территории региона реализуются ряд федеральных целевых программ по урегулированию социально-экономического развития региона, хотя зачастую этого бывает недостаточно.

Таким образом, Тамбовская область является регионом, чей экономический потенциал практически не реализуется ввиду недостаточности инвестирования ключевых направлений деятельности региона, в силу объективных внешних причин, проявляющихся в недостатке квалифицированной рабочей силы, неразвитости инфраструктуры, недостаточной емкости регионального рынка, оттоке квалифицированных кадров из региона, низкого уровня развитости предприятий, осуществляющих свою деятельность вне сферы торговли и т.д.

Устойчивое сбалансированное развитие региона является одним из важнейших критериев в экономике региона, что невозможно без мобилизации природно-ресурсного, финансового, человеческого и научно-технического потенциала, способного выработать новый уровень качества региональной экономики.

Список литературы

1. Официальный сайт ЦФО //Стратегия социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cfo.gov.ru/> (дата обращения: 16.02.2014).
2. Официальный сайт Администрации Тамбовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tambov.gov.ru/> (дата обращения: 21.02.2014).
3. Насонов В. В. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов, мониторинг экономического развития регионов // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г), Из-во: Два комсомольца, 2013. – С. 138-145.

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ГОСУДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Чубарова Дарья Михайловна,
аспирант Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
г.Ростов-на-Дону,*

*Сульженко Виктория Сергеевна,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г.Ростов-на-Дону,*

АННОТАЦИЯ

Теорию финансовой устойчивости можно определять, как исследовательскую парадигму, поскольку она не может быть сведена к частной дисциплине, а изучает взаимодействие социально-экономических взаимосвязей. Исследование вопросов устойчивости в социально-экономическом аспекте затрагивает сложную структурную взаимосвязь, включая в себя исследование вопросов финансовой и бюджетной устойчивости, обеспечивающих материальную основу государственным инициативам и реформам.

Ключевые слова: финансовая стабильность; экономическая устойчивость; бифуркация.

SUMMARY FINANCIAL STABILITY STATE BUDGET: THEORETICAL ASPECTS

*Chubarova D. M.,
Graduate student at Rostov State Economic University (RINH), Rostov-on -Don,
The Russian Federation*

*Sulzhenko V. S.,
Rostov State Economic University (RINH), Rostov-on -Don,
The Russian Federation*

ABSTRACT

Theory of financial stability can be determined as a research paradigm, because it can not be reduced to a private discipline, and studies the interaction of socio-economic relationships. Study of sustainability issues in the socio-economic aspect involves complex structural relationship, including a study on the financial and fiscal sustainability, providing the material basis government initiatives and reforms.

Keywords: financial stability; economic stability; bifurcation.

Под финансовой стабильностью следует понимать отсутствие кризиса при динамичном развитии финансовых рынков и институтов финансового посредничества, или в более расширенном понимании – бескризисное и эффективное функционирование всех составных частей финансовой системы, соответствующих каждому из секторов экономики (частному, индивидуально-семейному, общественно-некоммерческому; и государственному секторам). Для поддержки экономического роста и обеспечения успешного социально-экономического развития страны необходимо поддержание финансовой стабильности в многоплановом аспекте.

Важно отметить, что финансовая стабильность не может быть абсолютной, это явление, которое выражается в степени ее выраженности.

Условием функционирования социально-экономической системы является как ее устойчивость, так и динамизм развития, определяющий внутренний баланс и стабильность всех сфер и звеньев финансовой системы государства.

В экономической теории устойчивость рассматривается в логической взаимосвязи с понятиями равновесия, сбалансированности и стабильности, что в практическом достижении для экономической системы является первоочередной макроэкономической задачей.

С точки зрения «теории экономического равновесия экономические субъекты стремятся перевести экономическую систему в оптимальное состояние», рассматривая его как равновесие, которое целесообразно развивать в контексте устойчивости.

Понятие устойчивости не имеет четких границ в своем определении и отражает динамический характер проблемы в процессе эволюции институтов функционирования финансовой системы. Исследованию проблемы устойчивости экономики и финансового развития посвящены работы Лихачева М.О., Макарова Е.В., Колотова Н.С., Петрова В.К., Селиванова С.Г., Андриянова В.Д., Воробьевой И.П., где рассматриваются определения и факторы экономической

устойчивости, стабильности и сбалансированности. С точки зрения экономических теорий выявляются особенности каждой из факторной оценки.

«Устойчивость» – состояние системы, при котором возможно противостояние, с нашей точки зрения, не только агрессивным влияниям экзогенной среды, но и эндогенным неблагоприятным факторам развития. Устойчивой можно считать экономику отдельного государства, способного противостоять колебаниям мировых цен, теневой экономики и возможным внешним рискам.

«Стабильность» – состояние экономической системы, определяющее сохранение ее признаков и параметров в любых ситуациях внешнего и внутреннего развития. Стабильное состояние системы оценивается через определенные параметры и индикаторы. Для экономической системы – это стабильность доходов бюджета, валютного курса и т.д.

«Сбалансированность» – состояние системы, при котором сохраняются основные пропорции и соотношения между ее сферами, звеньями и элементами.

Устойчивая экономическая система – это система, способная абсорбировать внутренние и внешние проблемы и риски, сохраняя при этом параметры целостного развития. Устойчивость можно определить, как способность системы сохранять свое качественное содержание в условиях изменяющейся институциональной среды, и внутренних трансформационных изменений.

Устойчивость экономической системы зависит от множества факторов и институциональных изменений. Изменение баланса системы может быть обосновано многими факторами: экзогенными воздействиями (внешние риски), нарушениями институциональных взаимосвязей в экономической среде (институциональные разрывы), изменение параметров экономической системы, связанные с бифуркацией: разветвлением экономической системы и социально-экономическим развитием.

Таким образом, на наш взгляд, в рамках проведения политики, направленной на достижение финансовой устойчивости, практическую значимость приобретает метод количественной и качественной оценки состояния финансового сектора, его подверженности рискам, способности абсорбировать шоковое воздействие, что необходимо регулировать через макропруденциальные показатели, агрегированные к ним микропруденциальные показатели для выявления потенциальных опасных рисков в финансовой среде.

ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА В УРОВНЯХ ОПЛАТЫ ТРУДА И ЕЕ ПРИЧИНЫ

*Абдрахманова Диляра Расимовна,
студент, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г. Казань*

*научный руководитель: Нуртдинов И.И.,
кандидат экономических наук, Казанский кооперативный институт Российского
университета кооперации, г.Казань*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема неравенства в уровнях оплаты труда в российской экономике. Определены основные причины, основные факторы, необходимость дифференциации заработной платы.

Ключевые слова: заработная плата; рыночная экономика; дифференциация заработной платы; трудовой потенциал.

THE PROBLEM OF INEQUALITY IN SALARY LEVELS AND FACTORS CAUSING IT

*Abdrakhmanova D.R.,
Student, Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan*

*Supervisor: Nurtdinov I.I.,
PhD in Economics, Kazan Cooperative Institute Russian University
of Cooperation, Kazan*

ABSTRACT

The problem of inequality in salaries in the Russian economy is given. The main reasons, the main factors and the need for salary differentiation.

Keywords: salary; the market economy; salary differentiation; the labor potential.

Современному периоду развития российской экономики присущи специфические особенности формирования и дифференциации заработной платы. Усиливается неравенство в уровне оплаты труда, возрастает внимание к индивидуальным и групповым характеристикам работников, на основании которых работодатели принимают решения в области оплаты труда. Важнейшей проблемой является неоправданно высокая дифференциация заработной платы по отраслям, регионам, отдельным предприятиям. Такое положение напрямую влияет на перспективы роста в высокотехнологичных секторах экономики. Для преодоления негативных последствий этого необходимо, предварительно выявив факторы этой дифференциации, снизить ее неоправданные компоненты с тем, чтобы оставшиеся компоненты были обусловлены только необходимостью выполнения заработной платой своих функций: воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей, социальной, т.е. обеспечивающих преимущества рыночной экономики, ее гибкость. При этом речь должна идти о воспроизводстве всех трудовых способностей работника, включаемых в его человеческий капитал.

Дифференциация заработной платы свойственна рыночной экономике. Такие авторы как П. Самуэльсон, К. Р. Макконнелл и С.Л. Брю [1,2] считают, что при наличии в экономике одного вида труда и одного вида работ, взаимодействие спроса и предложения и конкуренция приводят к единственной ставке заработной платы для всех рабочих. На практике ставки заработной платы различаются потому, что различны затраты на воспроизводство рабочей силы и дифференциация заработной платы используется как материальный стимул увеличения количества и улучшения качества труда. Подобная дифференциация заработной платы оправдана, не оказывает дестабилизирующего воздействия на экономику.

Также, дифференциация в условиях рыночной экономики может существовать по следующим причинам: наемные работники в соответствии с их способностями и уровнем подготовки попадают в различные сегменты рынка труда – не конкурирующие друг с другом профессиональные группы, тем, что виды работ различаются своей привлекательностью, а неденежные аспекты различных работ неодинаковы – реализуется социальная функция заработной платы; а также тем, что рынки труда обычно характеризуются несовершенной конкуренцией. Несовершенная конкуренция ограничивает мобильность работников по трем направлениям – географическому (люди обычно привязаны к конкретному месту проживания); институциональному (принадлежность к профсоюзу, требования определенного уровня образования и квалификации, выдвигаемые рабочим местом или организацией); социологические (дискриминация по полу, национальности).

С нашей точки зрения, дифференциация заработной платы присуща рыночной экономике по объективным причинам, и сама по себе не является отрицательным явлением. Р.К. Мазитова отмечает, что «именно дифференциация оплаты труда может создать материальный стимул в увеличении количества и качества труда. ... Разный по количеству и качеству труд должен оплачиваться по-разному» [3].

Мы также считаем, что дифференциация заработной платы необходима, так как дает возможность разграничить вознаграждение отдельных работников в соответствии с умственными и физическими затратами труда, образованием, условиями труда и т.д. Вышеназванные причины являются общими для стран с рыночной экономикой. Относительно величины дифференциации заработной платы в условиях наличия множества факторов, определяющих ее, Л.С. Ржаницина выявила такую закономерность: «чем разнообразнее объективные условия, отражаемые заработной платой, тем выше значение дифференциации» [4].

Традиционно в странах с рыночной экономикой выделяют внутренние и внешние факторы, определяющие дифференциацию заработной платы. Они определяются необходимостью выполнения заработной платой ее функции: воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей и социальной.

Носителем воспроизводственной функции является наемный работник, она реализуется через выплату основной части заработной платы, которая должна определяться стоимостью набора продуктов питания, стоимостью услуг, стоимостью товаров непроизводственной группы, стоимостью найма жилья и т.д.

Носителем стимулирующей функции является работодатель. Она реализуется через выплату переменной части заработной платы за более высокую интенсивность труда, его качество и т.д.

Носителем регулирующей функции является государство, которое через величину заработной платы оказывает влияние на объем совокупного спроса и совокупного предложения. Данная функция реализуется через выплату надбавок отдельным категориям работников.

Носителем социальной функции являются работодатель и государство, подталкивающие работника к изменению с помощью параметров заработной платы его профессиональной и социальной принадлежности, к занятию непрестижными видами трудовой деятельности.

Традиционный набор функций, присущих заработной плате в рыночной экономике, в условиях расширения и развития трудовых способностей работника, преобразования его рабочей силы в трудовой потенциал качественно преобразуется.

В процессе перехода от командно-административной системы к рыночной экономике отдельные отрасли, предприятия и регионы в этом движении опережали, а другие отставали. С нашей точки зрения, на дифференциации заработной платы это отразилось в том, что помимо предпосылок дифференциации заработной платы, порожденных рыночной экономикой, у нас продолжают действовать причины дифференциации заработной платы, сложившиеся в командно-административной системе.

В качестве основных источников неоправданной дифференциации заработной платы в советской экономике В.М. Мелиховский в статье «Модель дифференциации трудового вознаграждения в смешенной экономике» [5] рассматривает деформации трудового вознаграждения, накопившиеся за годы существования командно-административной системы, которые необходимо преодолеть при переходе к рынку:

1) необходимость обеспечения высококвалифицированной рабочей силой отдельных отраслей, имевших «большое народнохозяйственное значение», в частности, оборонной промышленности, для чего в них искусственно поддерживался более высокий уровень заработной платы;

2) необходимость притока рабочей силы на целенаправленно осваиваемые территории (дальневосточные, к примеру), где также поддерживался более высокий уровень заработной платы;

3) низкий уровень различий в заработной плате у работников физического и интеллектуального труда;

4) неоправданно высокая дифференциация реальной, а не номинальной заработной платы по регионам СССР, когда в условиях дефицита в отдельных городах и местностях, в частности, в столицах союзных республик и в других отдельных городах существовало «столичное» обеспечение продуктами питания и промышленными товарами;

5) слабая дифференциация заработной платы по причине преобладания ее однообразных способов реализации в связи с искусственными ограничениями развития форм собственности;

6) слабая дифференциация заработной платы по причине распространения уравнивательных традиций, как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне всей экономики, когда нормировался не только общий фонд заработной платы предприятия, но и величина заработной платы и премий;

7) обеспечение большей привлекательности труда на конкретном предприятии не за счет более высокой заработной платы, а за счет большей доступности общественных фондов потребления.

Наиболее негативные последствия для развития трудового потенциала повлекли две деформации в оплате труда: фактическое устранение дифференциации между физическим и умственным трудом и многократное превышение уровня заработной платы в добывающих отраслях и банковской сфере по сравнению с отраслями обрабатывающей, легкой промышленности и отраслями производственной сферы.

Неравенство в уровне оплаты труда в рыночной экономике – явление, обусловленное объективными причинами. Среди них можно выделить две большие группы: во-первых, это затраты на воспроизводство рабочей силы, а во-вторых, доходность организаций. Факторы первой группы – образование, квалификация, опыт работы и т.д. – отражают возможности и потребности работника, факторы второй группы – возможности работодателя.

Таким образом, рыночный механизм теоретически должен обеспечивать наибольшую заработную плату лицам, обладающим максимальным объемом накопленного трудового потенциала.

Список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс – М.: 1992
2. Самуэльсон П. Экономика. – М.: 1992
3. Мазитова Р.К. Заработная плата и проблемы ее взаимосвязи с экономическими интересами. Вопросы теории и методологии. – Казань: Изд-во Казанского гос. ун-та, 1983. – С. 53.
4. Ржаницына Л.С. Повышение оплаты труда бюджетников объективно необходимо // Человек и труд. – 2002. – № 5. – С. 67.
5. Мелиховский В.М. Модель дифференциации трудового вознаграждения в смешенной экономике // Дифференциация трудового вознаграждения в условиях перехода к рыночным отношениям. Сб. статей. – Ярославль: Изд-во Ярославского гос. ун-та, 1991. – С. 11-16.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ САРМ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Туянина Ксения Геннадьевна,
магистр, НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург*

*Арнаут Станислав Николаевич,
магистр, НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В реализации инновационных проектов на данный момент существует множество проблем. Одна из них – прогнозирование реакции рынка на инновационный продукт. Из-за отсутствия рынка данного продукта, а, следовательно, и исследований этого рынка, сложно предсказать один из главных факторов – объем сбыта продукта. Для инвестора необходимо определить эффективность проекта – оценить величину рисков и уровень доходности инновационного проекта. В данной статье показано на практическом примере, что это можно осуществить благодаря модели оценки капитальных активов (САРМ).

Ключевые слова: инновационный проект; модель САРМ; ставка дисконтирования.

RESEARCH OF CAPM PRACTICE FOR DETERMINATION OF INNOVATION PROJECTS EFFICIENCY

*Tuyanina K.G.,
Master, NRU HSE, Saint Petersburg*

*Arnaut S.N.,
Master, NRU HSE, Saint Petersburg*

ABSTRACT

There are many problems of innovative projects realization nowadays. One of them is forecasting of market reaction to an innovative product. Due to the absence of the product market and, consequently, researches of this market, it is difficult to predict one of the main factors - sales of innovative product. For an investor the efficiency of the project must be determined - to estimate risks and profitability level of the innovation project. This paper shows a practical example that it can be realized by using of Capital Assets Pricing Model (CAPM).

Keywords: innovation project; CAPM; discount rate.

Для решения проблемы оценки экономической эффективности инновационного проекта могут быть использованы множество существующих методов прогнозирования, однако многие из них не подходят для оценки инновационных проектов – их применение результативно только при отсутствии рисков, в то время как инновационная составляющая проекта повышает их уровень. Для получения достаточных данных и наиболее правильной картины будущего нужен метод прогнозирования с минимальными погрешностями в условиях высоких рисков.

Определение экономической эффективности инновационного проекта необходимо для инвестора – он должен быть уверен, что вложение денежных средств в некий источник накопления капитала, гарантирует ему желаемый доход. Ставка дисконта в этом случае будет определяться как ставка по наилучшей форме вложения капитала для инвестора.

Для оценки ставки дисконтирования предлагается использование метода оценки капитальных активов – модель САРМ. Данный метод дает возможность спрогнозировать значения денежных потоков, учитывая их изменения с течением времени. Он является одним из самых распространенных на данный момент, в Европе для оценки стоимости собственного капитала она используется фирмами в 50% (приблизительно) случаев.

Мы определим ставку дисконтирования с помощью модели САРМ на примере инновационного проекта по обработке древесины. Данный проект включает в себя значительное технологическое улучшение процесса и результата обработки древесины. Это дает возможность использовать при строительстве практически любую заготавливаемую древесину, а для отопления домов – отходы от обработки древесины (топливные гранулы).

Определение ставки дисконтирования для оценки денежных потоков инновационного проекта

Выбор ставки дисконта осуществлялся с помощью анализа норм отдачи альтернативных вложений, уровня доходности среднерыночного портфеля акций (доходность индекса РТС), индивидуальных рисков, присущих компании.

Для построения величины нормы отдачи мы используем модель оценки капитальных активов, адаптированную применительно к данному проекту. В модели САРМ используются три составляющие: рыночная премия за риск, безрисковая норма дохода, коэффициент бета (относительный уровень специфических рисков рассматриваемого проекта в сравнении со среднерыночным).

В соответствии с данной моделью, ставка дисконта находится по формуле:

$$i = R_f + \beta(R_m - R_f), \text{ где:}$$

R_f – ставка дохода с учетом страхового риска, характеризующая минимальную степень риска в текущих рыночных условиях;

β – коэффициент «бета»;

R_m – среднерыночная ставка дохода;

$(R_m - R_f)$ – рыночная премия за риск инвестирования.

Выбор «безрисковой» ставки

В качестве базы расчета обычно выбирается так называемая «безрисковая» ставка R_f , которая характеризует возможность минимальной степени риска инвестирования на рынке.

В данном проекте для выбора базового значения нормы отдачи были проанализированы возможные варианты инвестирования, среди которых были выбраны варианты, удовлетворяющие условиям:

1. срок инвестирования не меньше срока экономической жизни проекта;
2. валюта инвестирования равна валюте построения прогнозного денежного потока.

Выберем ставку, характеризующую возможность инвестирования на рынке с минимальной степенью риска, учитывая, что валютой построения прогнозного денежного потока является рубль РФ. Также для исключения дополнительных

корректировок в связи с разницей в темпах инфляции, в качестве этой ставки выбираем норму доходности рублевых облигаций федерального займа (ОФЗ) РФ со сроком погашения в 2016-2029 гг. По состоянию на дату оценки уровень доходности ОФЗ РФ со сроком погашения в 2016-2029 гг. составил 8,10%.

Определение среднерыночной ставки дохода

Уровень среднерыночной доходности определялся на основе анализа темпов прироста сводного индекса РТС с 01.09.98 г. по 31.05.11 г.

Таблица 1.

Выбор среднерыночной нормы дохода

Показатель	Значение
Анализируемый период	01.09.98 г. - 31.05.11 г.
Среднесуточная доходность за период	0,12%
Уровень рыночной доходности, % годовых	17,18%
Дисперсия	0,07 %
Среднеквадратическое отклонение	2,63%
Коэффициент вариации	5,15%

В связи с тем, что акции компаний, котирующихся на РТС, номинированы в рублях, показатель доходности индекса РТС отражает уровень рублевой нормы отдачи.

Таким образом, значение среднерыночной нормы отдачи потоков доходов определено на уровне, равном 17,18%.

Расчет коэффициента бета

Расчет коэффициента бета (меры систематического риска вложений в объект оценки) осуществляется на основе оценок его значения в зависимости от рассматриваемых индивидуальных рисков составляющих.

Таблица 2.

Оценка коэффициента бета

№ п/п	Факторы риска	Уровень фактора риска								
		Низкий			Средний			Высокий		
		0,5	0,6	0,65	0,75	1	1,25	1,5	1,7	2
	Факторы финансового риска компании									
1	Ликвидность								1	
2	Уровень рентабельности								1	
3	Стабильность дохода								1	
4	Долгосрочная задолженность									1
5	Текущая задолженность								1	
6	Ожидаемый рост прибыли/денежного потока								1	
7	Ретроспективная изменчивость прибыли								1	
8	Рыночная доля							1		
9	Диверсифицированность клиентуры						1			
10	Товарная диверсификация						1			

№ п/п	Факторы риска	Уровень фактора риска								
		Низкий			Средний			Высокий		
		0,5	0,6	0,65	0,75	1	1,25	1,5	1,7	2
11	Территориальная диверсификация				1					
	Отраслевые факторы риска									
12	Нормативно-правовая база						1			
13	Конкуренция								1	
14	Рост спроса								1	
15	Капиталоемкость								1	
	Макроэкономические факторы риска									
16	Уровень инфляции							1		
17	Изменение государственной политики						1			
18	Темпы экономического роста						1			
19	Курс национальной валюты							1		
	Итого									
1	Количество наблюдений	0	0	0	1	0	5	3	9	1
2	Взвешенный итог	0	0	0	0,75	0	6,25	4,5	15,3	2
3	Количество факторов	19								
	Оценка коэффициента бета	1,6								

Получаем значение коэффициента бета, равное 1,6.

В результате для проведения процедуры дисконтирования денежных потоков на основе модели CAPM получаем ставку дисконтирования, равную:

$$i = R_f + \beta(R_m - R_f) = 8,1\% + 1,6 \cdot (17,18\% - 8,1\%) = 23\%.$$

Учитывая полученное (достаточно большое) значение ставки дисконта, понятно, что для того, чтобы проект был экономически эффективен, он должен иметь высокую доходность.

Заключение

Мы рассмотрели использование модели CAPM и ее преимущества для оценки рисков составляющей инновационного проекта. Применяя дисконтирование денежных потоков на практическом примере проекта по обработке древесины, мы смогли рассчитать его ставку дисконтирования. Использование модели оценки капитальных активов дает результаты, достаточные для оценки уровня рисков, что необходимо в оценке эффективности проекта для потенциального инвестора.

Список литературы

1. Fernandez P. Valuing Companies by Cash Flow Discounting: 10 Methods and 9 Theories, 2009 г.
2. Бюджет РФ на 2011 г. и на плановый период 2012-2013 г.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2000 г.
4. Салмина О.А. Финансирование инновационной деятельности: мировой опыт и российская практика // Успехи современного естествознания. – 2008 г.

**МЕХАНИЗМ ПОПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ФОНДА
СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ.
ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СТРА-
ХОВЫХ ВЗНОСОВ**

*Кирилюк Евгения Николаевна
магистрант 2 курс, фак. «Финансы и кредит»,
Сургутский государственный университет, г. Сургут*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены способы пополнения бюджета Фонда социального страхования и расходы на обеспечение страховых гарантий, на примере Сургутского района. Выявлены недостатки администрирования страховых взносов.

Ключевые слова: Фонд социального страхования; пособия; бюджет; уплата страховых взносов; администрирование.

**REPLENISHMENT MECHANISM SOCIAL INSURANCE FUND.
PROBLEMS OF EFFICIENCY OF ADMINISTRATION OF INSURANCE
PREMIUMS**

*Kirilyuk E.N.,
2 Faculty of undergraduate course "Finance and credit", SurGU, Surgut*

ABSTRACT

The methods of replenishment Social Security Fund and the cost of providing insurance guarantees the example of Surgut region. Lacks Administration premiums.

Keywords: Social Insurance Fund; benefits; budget; payment of insurance premiums; administration.

С 1 января 2010 года Фонду социального страхования Российской Федерации и его территориальным органам возвращены функции администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Наделение всеми полномочиями по контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов потребовало от Фонда повышения эффективности работы по следующим направлениям:

- 1) регистрация и учет страхователей (организаций и физических лиц – работодателей);
- 2) контроль различными методами правильности исчисления и полноты уплаты страховых взносов;
- 3) обеспечение учета и систематический мониторинг поступлений страховых взносов;
- 4) взыскание задолженности по платежам.

Процесс администрирования страховых взносов в настоящее время регулируется несколькими законодательными актами.

На основании Федерального закона № 125-ФЗ органы Фонда социального страхования РФ осуществляют администрирование страховых взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В соответствии с Федеральным законом № 212-ФЗ Фонд восстановил функцию по администрированию страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

Концепция решения комплекса задач по администрированию страховых взносов в отношении более чем 5 миллионов страхователей предусматривает:

1) постоянную активную работу по совершенствованию законодательной, нормативно-правовой, методологической и аналитической базы; участие в разработке, согласовании и реализации межведомственных соглашений с ФНС России, ПФР, Банком России, службой судебных приставов и другими организациями по вопросам информационного обмена, совместных проверок страхователей, регламентов и форм отчетности, реализации мер взыскания, а также по ряду других аспектов деятельности Фонда;

2) организацию эффективной работы по проведению камеральных и выездных проверок страхователей, а также проверок банков территориальными органами Фонда;

3) активизацию и повышение результативности работы с задолженностью;

4) совершенствование автоматизации всего комплекса работ, направленных на обеспечение исполнения страхователями обязательств перед Фондом, в том числе максимально возможную автоматизацию функций на этапах информационного обмена с внешними организациями, приема отчетности и проведения контрольных мероприятий;

5) повышение уровня подготовки специалистов, занятых администрированием страховых взносов.

Еще одним из направлений администрирования является контрольно-ревизионная деятельность, а именно:

– организация и проведение документальных выездных проверок страхователей по контролю за полнотой и правильностью начисления страхователями страховых взносов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и расходованием этих средств;

– проверки учреждений здравоохранения с целью осуществления контроля организации учета, хранения, правильности выдачи и обоснованности предъявления к оплате талонов родовых сертификатов;

– проверки медицинских организаций с целью осуществления контроля за организацией учета и хранения бланков листков нетрудоспособности; проверки уполномоченных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по вопросу расходования средств на выплату отдельных видов государственных пособий лицам, не подлежащим обязательному социальному страхованию

на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также уволенным (прекратившим деятельность, полномочия) в установленном порядке.

По экономическому потенциалу Сургутский район – крупный территориально-производственный комплекс Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Небольшой по территории, компактный, с хорошо развитой сетью дорог, мощным многоотраслевым хозяйством Сургутский район играет ведущую роль в экономике Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Площадь Сургутского района – 105,2 тыс. кв., что составляет 20% территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Ведущая роль в развитии народного хозяйства области принадлежит нефти и газодобычи. В области также развиты логистические услуги и строительство.

Численность населения Сургутского района – 480 тыс. человек, что составляет 38% населения всего Ханты – Мансийского автономного округа – Югры.

Значительную часть населения обеспечивают работой крупные градообразующие предприятия и заводы.

Основная функция территориального подразделения Фонда социального страхования, расположенного на территории Сургутского района, обеспечить получение гражданами социальных гарантий в рамках полномочий Фонда, где сбор страховых взносов для обеспечения гарантий становится единственным средством выполнения основной функции Фонда.

Функции администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, аналогичные полномочиям налоговых органов (за исключением приостановления операций по счетам плательщика в банке, ареста имущества плательщика и выемки документов), контроль за уплатой страховых взносов, а также за расходованием средств на выплату пособий по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством осуществляется путем проведения камеральных и выездных проверок страхователей, установление состава правонарушений и мер ответственности (штрафов), применяемых к плательщикам страховых взносов и банкам при нарушении ими законодательства по обязательному социальному страхованию.

В соответствии с действующим законодательством доходная часть бюджета Фонда социального страхования формируется в первую очередь за счет поступления страховых взносов по двум видам обязательного социального страхования – на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Поступающие средства направляются на обеспечение государственных гарантий в отношении застрахованных граждан в части обязательного социального страхования – на оплату пособий по временной нетрудоспособности, пособий по беременности и родам, ежемесячных пособий по уходу за ребенком, а также на социальную и финансовую поддержку людей, получивших производственные травмы и профессиональные заболевания.

Таким образом, правильное, полное и своевременное поступление страховых взносов в бюджет Фонда является залогом успешной реализации социальных функций государства.

В бюджет Сургутского филиала по итогам 2013 года поступило 1790,81 млн. рублей, что заметно снизилось по сравнению с прошлым 2012 годом – 1666,07 млн. рублей.

Так, по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством страхователями уплачено 1008,07 млн. рублей, а это на 11% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. Отчисления работодателей по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний снизились на 0,2% по отношению к концу 2012г. Они составили 658,00 млн. рублей.

При этом следует отметить, что расходы Сургутского филиала на обеспечение социальных гарантий следующие:

- по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством страхователями 3365,71 млн. рублей;
- по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний 136,62 млн. рублей.

С учетом уровня инфляции Фонд социального страхования ежегодно проводит индексацию всех пособий, что приводит к ежегодному росту стоимости обязательств Фонда. При этом процент отчисления страховых взносов остается неизменным – 2,9% с 2010 года.

Нельзя не затронуть данные о заработной плате. В Сургутском районе за 2013г. она составила 59085,35 рублей, против 56568,14 рублей в 2012г. Таким образом, средняя заработная плата в районе стабильно растет. По сравнению с 2012г. средняя заработная плата выросла на 4,4%.

Один из главных показателей работы Сургутского филиала – полнота сбора страховых взносов. Он остается на достаточно высоком уровне, хотя и снизился по сравнению с 2012г. по обоим видам страхования и составляет по итогам 2013г.:

- по страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 97,46%;
- по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – 81,03%.

Однако такой высокий процент сбора обеспечен далеко не сознательными плательщиками страховых взносов.

Из общей суммы поступлений принудительно взыскано в 2013 годы – 10%, в 2012 году -8,3%.

Количество камеральных проверок ежегодно увеличивается на 10%.

Самой большой проблемой в работе по администрированию страховых взносов является несовершенство в законодательных и иных актах, регламентирующих процесс администрирования.

Прежде всего, рассмотрим ситуацию выявления задолженности по страховым взносам.

Организация сама отражает задолженность в соответствующих разделах расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам. Как показывает практика, в данном случае руководство организации должника прекрасно осведомлено о наличии задолженности.

Вся процедура выявления и взыскания задолженности по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний построена таким образом, что приходится дополнительно информировать руководство организации о наличии таковой, а затем отдельно рассматривать данную задолженность с участием представителей организации должника, а в дальнейшем проводить иные процедуры, фиксирующие только сам факт задолженности. Все это представляется нецелесообразным. Как показывает практика, в данном случае руководство организации должника прекрасно осведомлено о наличии задолженности и сам факт ее не оспаривает, факт наличия задолженности, в указанной ситуации, является бесспорным.

Взыскание задолженности по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством более эффективный и позволяет обеспечить более быстрый эффект взыскания задолженности, за счет упрощенной процедуры уведомления о наличии задолженности и перехода к этапу непосредственного взыскания. Более эффективный порядок взыскания задолженности в конечном итоге отражает интересы не только Фонда, как администратора страховых взносов, но и плательщиков страховых взносов, поскольку не отвлекает их на дополнительные «бумажные» процедуры, и, прежде всего, самих застрахованных работников, поскольку, в конечном счете, из собранных страховых взносов им выплачивается установленное законодательством страховое обеспечение.

С 1 января 2014 года внесены изменения в нормативно-правовые акты, регулирующие процесс взыскания задолженности страховых взносов. Приведет к единообразию механизм по обоим видам страхования. Анализируя проблемы и недостатки в работе по администрированию страховых взносов можно предположить, что совершенствование нормативно-правовой базы в части единообразного порядка администрирования страховых взносов Фонда социального страхования приведет к повышению эффективности сбора средств и своевременного пополнения бюджета. Однако отсутствие полномочий Фонда социального страхования в части жестких карательных мер и мер, ограничивающих свободную деятельность организаций-неплательщиков приводят к дополнительным расходам Фонда и потере времени в процессе взыскания задолженности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

2. Федеральный закон от 24.07.1998г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

3. О бюджете Фонда // Официальный сайт Фонда социального страхования – [Электронный ресурс]. URL: <http://fss.ru/ru/insurance/index.shtml> (дата обращения: 28.02.2014г).

КОНТРОЛЛИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Голованёва Инна Ивановна,
ассистент, АФ НИУ «БелГУ», г. Алексеевка, Белгородская область*

*Канищева Татьяна Дмитриевна,
ассистент, АФ НИУ «БелГУ», г. Алексеевка, Белгородская область*

АННОТАЦИЯ

Контроллинг – это важнейший элемент современного менеджмента – один из наиболее действенных методов эффективного хозяйствования на рынке, фактор антикризисного управления.

Ключевые слова: планирование; маркетинг; анализ; задачи контроллинга; информационное обеспечение; современная концепция управления предприятием.

CONTROLLING AS THE MODERN CONCEPT OF ENTERPRISE MANAGEMENT

*Golovaneva I.I.,
Assistant AF Belgorod state University, Alekseyevka Belgorod region*

*Kanischeva T.D.,
Assistant AF Belgorod state University, Alekseyevka Belgorod region*

ABSTRACT

Controlling - is an essential element of modern management - one of the most effective methods of effective management on the market, a factor of crisis management.

Keywords: planning; marketing; analysis; problem controlling; information technology; modern enterprise management concept.

В настоящее время большой интерес у отечественных ученых вызывают вопросы, связанные с применением контроллинга на предприятиях. Западные ученые уже давно занимаются развитием этой темы, однако простое копирование даже самого лучшего опыта управления без учета национальной специфики и исторических особенностей страны было бы так же губительно, как и полное игнорирование мировых тенденций в экономике.

Мировая практика показывает, что контроллингом нельзя назвать ни ревизию, ни контроль, как это принято понимать у нас. Область вопросов, решаемых

контроллингом на предприятиях стран с развитой рыночной экономикой, выходит гораздо дальше означенных рамок. Контроллинг – это современная концепция управления предприятием. В широком плане под контроллингом понимается система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия. Задача контроллинга изначально состоит в информационном обеспечении и поддержке руководителя предприятия, деятельность которого сориентирована на конечный результат (прибыль). Таким образом, контроллинг включает в себя элементы принятия решения и обобщения информации.

Контроллинг – это система, которая соединяет в себе учет, планирование, маркетинг, анализ в единую управляемую систему. Система контроллинга помогает предприятию четко определить цели деятельности, принципы и методы управления, способы их реализации. Контроллинг направлен на решение проблем, возникающих в процессе работы компании, ориентацию на будущее в соответствии с принятыми и определенными целями, на достижение положительных результатов деятельности с максимальным использованием методов оперативного и стратегического управления.

Современный контроллинг вытекает из классического разделения внутри предприятия на отделы: снабжения, логистики (организации), производственный, маркетинга и исследований, развития. Перед отделом контроллинга стоит задача сбора информации со всех уровней принятия решений, центральная ее обработка и, наконец, передача обработанной информации в соответствующие отделы предприятия или на другие уровни принятия решений в иерархии предприятия.

Контроллинг может называться современной концепцией управления предприятием и решать широкий круг поставленных перед ним задач только при одновременном исполнении каждой из его функций: планирования, информационного обеспечения, анализа/контроля и управления. Эти ключевые функции соединены друг с другом системой взаимосвязей с постоянной обратной связью таким образом, что недостаточное внимание в области одной функции ведет к значительным повреждениям в общей системе контроллинга.

Успешное управление предприятием возможно исключительно в том случае, если точно запланированы цели и результаты деятельности данного предприятия и соблюдается следующее:

- иерархия целей – совместимость целей отдельных подразделений с общими целями предприятия, для того чтобы при разветвлении целей оставалось соответствие между ответственностью и компетенцией руководителя отдельного подразделения и заданной общей целью;
- операциональность целей – определение руководителем подразделения эффективности своих отдельных решений и идентификация их с общими поставленными целями;
- выполняемость поставленных целей – гарантированное соответствие между центральной необходимостью и нецентральной достижимостью, т.к. трудно длительное время стремиться к недостижимой цели;

– коллегиальность в формировании целей, что позволяет достаточно рано узнать о достижимости определенной центральной цели, а участие здесь контроллинга как модератора позволяет завершить процесс формирования целей беспрепятственно, стимулируя отдельных исполнителей, и наиболее эффективно для всего предприятия.

Только при исполнении этих требований руководитель подразделения будет в состоянии принимать решения, способствующие достижению поставленных общих целей и результатов.

Основными задачами контроллинга на этапе планирования являются проверка соответствия поставленных целей перечисленным требованиям и контроль за беспрепятственным завершением процесса формирования эффективных целей путем стимулирования отдельных исполнителей.

Для соблюдения намеченного курса на предприятии должно постоянно производиться сравнение плановых (целевых) и фактических величин, поэтому информационное обеспечение является ключевым звеном системы контроллинга. Информация должна быть адекватна стоящим проблемам и вовремя представлена на необходимый уровень управления. Тогда руководитель подразделения получает информацию, влияющую на принимаемые им решения, отсортированную по проблемам, принимаемым решениям и сферам, для которых сформулированы его планы. Следовательно, информационная функция контроллинга направлена на создание системы информационного менеджмента и комплектование системы целей и планов.

Функция контроля в рамках контроллинга заключается в контроле процесса и результата, дополненном интенсивным анализом. При контроле процесса необходимо следить за соответствием течения деловой активности намеченной целевой линии. Контроль результатов охватывает сравнение плановых и фактических величин года, месяца и других интервалов времени. В то время как контроль всегда ориентирован на прошлое (сравнение плана с фактом), анализ дает толчок к ориентированному на будущее управлению предприятием.

В фазе анализа выделяются следующие пункты:

- анализ причин расхождения плановых и фактических величин;
- поиск решений для избежания этих расхождений;
- наблюдение за действием осуществленных мероприятий.

В то время как планирование, информационное обеспечение и анализ/контроль устанавливают направления деятельности предприятия, следят за их соблюдением и обнаруживают отклонения, функция управления является регулирующей, направленной на будущее, при помощи которой предприятие сможет придерживаться направления выбранных целей.

Обобщая все сказанное, можно контроллинг как современную концепцию управления предприятием описать следующим образом:

- задачей контроллинга является удержание предприятия на курсе, который ведет к достижению его целей;
- на соединении функций контроля и планирования контроллинг позволяет принимать целенаправленные решения и проверять их исполнение;

- контролер как управленец, несет ответственность за создание жизнеспособных инструментов управления;
- контроллинг позволяет избежать разрозненности местного управления посредством координации функциональных интересов, одновременно сохраняя хозяйственную самостоятельность подразделений.

Мы согласны с мнением экономистов, что под контроллингом понимается система управления бизнесом, управленческий процесс, обеспечивающий достижение целей. При этом обязательно необходимо понимать, что контроллинг – это не контроль, а некая технология эффективного управления предприятием. Своевременные и эффективные решения позволяют организации форсировать конкурентные преимущества и за счет этого получать устойчивый рост производства.

Контроллинг как новый системный подход к стратегически ориентированному управлению развитием предприятий уже занял важное место во многих высокоразвитых предпринимательских структурах разных отраслей народного хозяйства. Понятие контроллинга в какой-то степени интегрирует в себе все современные подходы и инструменты и постоянно возобновляется ими в соответствии с условиями внешней среды бизнеса.

Важность вопросов эффективного управления обуславливается рядом факторов: значительным увеличением масштабов производства, качественным сдвигом в экономике государства, завершением перехода предприятий производственной и непромышленной сферы на новую систему хозяйствования, непредсказуемостью и нестабильностью внешней среды. Поскольку система управления нуждается в информационно-аналитической поддержке процесса принятия управленческих решений, то вопросы, связанные с рассмотрением контроллинга в управлении предприятием, приобретают особую актуальность.

Основной целью контроллинга является ориентация процесса управления предприятием на достижение стратегических целей. Для этого нужно: формировать контролируемые величины для измерения и оценки потенциала предприятия; устанавливать нормативные величины; определять фактические значения контролируемых величин; сопоставлять фактические показатели с плановыми; фиксировать отклонения от стратегических целей и анализировать причины; выявлять требуемые корректирующие мероприятия для управления отклонениями от стратегического курса.

Контроллинг – новый инструмент планирования для российских организаций, поэтому его внедрение сопровождается определенным сопротивлением и незнанием проблем в данной области. Чтобы преодолеть это сопротивление, добиться каких-либо результатов, а затем перспективно функционировать стабильно работающей системе, необходимо постоянно анализировать проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, их причины и методы решения. Внедрению контроллинга мешают две группы факторов: несовершенство самой модели и социально-психологические факторы.

Органическое соединение управленческих процессов в системе контроллинга, в отличие от управленческого учета, проявляется и в том, что в учете задействован каждый сотрудник в рамках его компетенции и поставленных перед

ним задач. При этом функции организации, координации и методического обеспечения подобной работы возложены на службу контроллинга.

Таким образом, контроллинг можно определить как современный и эффективный инструмент управления бизнесом. Но его внедрение на промышленном предприятии еще не гарантирует повышения его управляемости, поскольку решающее значение приобретают умелое использование потенциала контроллинга и разумное управление предприятия.

Список литературы

1. Сафронов А. Практика российского контроллинга: что препятствует успеху // Консультант. – № 23. – декабрь 2007 г.
2. Мельник Е. С. Особенности внедрения контроллинга на предприятии // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). – Пермь: Меркурий, 2012. – С. 132-134.
3. Попанин А.А. Контроллинг на промышленном предприятии: особенности процедуры внедрения [Электронный ресурс]: Методический материал: Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. №2.
4. Теплякова Т.Ю. Контроллинг : учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 143 с.

УДК 338.484.2

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ ТУРОПЕРАТОРА С ПОКУПАТЕЛЯМИ

*Клементьев Борис Евгеньевич,
аспирант кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса Балтийской академии
туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург*

*Гончаров Вадим Владимирович,
канд. эконом. наук, преподаватель Балтийской академии
туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются денежные потоки в системе бизнес-коммуникаций туроператора с покупателями и предлагаются мероприятия по их оптимизации.

Ключевые слова: бизнес-коммуникации; туризм; эффективность; денежные потоки, эластичность.

OPTIMIZATION OF BUSINESS COMMUNICATIONS OF TOUROPERATOR WITH CUSTOMER

*Klementiev B.E.,
Postgraduate of Baltic Academy For Tourism And Entrepreneurship, St.Petersburg*

*Goncharov V.V.,
PhD in Economics, teacher of Baltic Academy For Tourism And Entrepreneurship,
St.Petersburg*

ABSTRACT

The article analyzes the cash flows in the system of business communications with customers and tour operator, it offers recommendations for their optimization.

Keywords: business communications; tourism; efficiency; cash flow; elasticity.

Бизнес-коммуникации, или связи в бизнесе играют важнейшую роль в развитии экономики регионов, они определяются как взаимодействие субъектов системы информатизации в процессе решения задач предпринимательства. При этом эффективные денежные потоки в системе бизнес-коммуникаций являются главной целью любого коммерческого предприятия, но туроператора в большей степени, т.к. туроператор связывает предприятия различных отраслей посредством заключения договоров и мероприятий по координации этих предприятий (например, информационное сотрудничество). Однако в научной литературе проблема оптимизации денежных потоков в системе бизнес-коммуникаций туроператора раскрыта недостаточно, в связи с этим целесообразно проанализировать наиболее существенные виды денежных потоков в системе бизнес-коммуникаций турфирмы [1], [2], [3].

Основой бизнес-коммуникаций являются денежные потоки между турфирмой, поставщиками, клиентами и государством, которые включают себя доходы и расходы этих субъектов рынка в связи с деятельностью турфирмы. При этом регулирование указанных денежных потоков в пользу турфирмы требует анализа бизнес-коммуникаций турфирмы с каждым из субъектов. Бизнес-коммуникации с поставщиками и покупателями включают в себя сделки, имеющие различные цели и требующие специальных способов их оптимизации в интересах турфирмы.

Притоки турфирмы, поставщиков и покупателей отражают их доходы в результате бизнес-коммуникаций, в которых турфирма является неотъемлемым участником.

Доход от реализации турпакетов турфирма получает либо от продаж конечному потребителю, либо от продаж посредникам – турагентствам. При этом для рационального управления турфирме необходимо регулировать структуру дохода в своих интересах.

Противоречие интересов сторон бизнес-коммуникаций (турфирмы, поставщиков, покупателей) в отношении дохода турфирмы состоит в следующем: в интересах турфирмы – увеличение доли прибыли в структуре дохода, однако в интересах покупателей и поставщиков – увеличение доли финансовых потоков, покрывающих затраты турфирмы на создание и реализацию турпродукта.

Прибыль и указанные затраты включены в себестоимость турпродукта (турпакета), который представляет собой денежную оценку использованных и/или применённых ресурсов на создание и реализацию турпродукта (турпакета). Необходимая величина прибыли в цене турпродукта устанавливается турфирмой согласно с расчётами рентабельности и других выбранных ею показателей экономической эффективности. Однако величина прибыли турфирмы, включаемой в себестоимость турпродукта, также зависит от интересов покупателей. Чтобы

охарактеризовать и оценить силу этой зависимости необходимо проанализировать эластичность спроса по цене на данный турпродукт турфирмы.

При наличии на рынке большого числа конкурирующих турпродуктов, обладающих свойством взаимозаменяемости для покупателя величина прибыли, включаемой в себестоимость турпродукта более ограничена и не позволяет эффективно устанавливать цену на такой турпродукт выше средней рыночной.

Меньшей эластичностью спроса по цене обладают, как правило, инновационные продукты, представляющие значительный интерес для определённой целевой аудитории покупателей [4]. В сфере туризма инновации относятся к:

- предоставлению турфирмой возможности путешествия в ранее недоступные для туристов территории;
- применению нестандартных средств транспортировки туристов;
- применению нестандартных средств размещения туристов;
- предоставлению необычного состава туристских услуг в составе турпакета;
- предоставлению более удобных средств формирования и подбора туров для покупателей;
- предоставлению более удобных средств технических средств бронирования туров и информационного сопровождения туристов.

В качестве стратегии оптимизации бизнес-коммуникаций с покупателями турфирма может использовать формирование турпродуктов с низкой эластичностью спроса по цене и установление более высокой доли прибыли в их себестоимости (по сравнению с турпродуктами, обладающими высокой эластичностью по цене).

Альтернативной стратегией оптимизации бизнес-коммуникаций турфирмы с покупателями является снижение затрат на затраты и услуги при сохранении средней рыночной цены на типичный турпродукт (имеющий аналоги на рынке). Снижение издержек при этом может достигаться за счёт применения более производительных методов обслуживания, или сокращением затрат труда на выполнение операций. В первом случае труд персонала турфирмы заменяется автоматизированными компьютерными системами, во втором случае предполагается наём менее квалифицированного и соответственно менее оплачиваемого персонала, а также выбор поставщиков с наиболее низкими ценами.

Таким образом, предложенные в статье мероприятия по оптимизации некоторых видов денежных потоков позволяют более подробно и глубоко проанализировать систему бизнес-коммуникаций туроператора и рационализировать выбор соответствующих управленческих решений.

Список литературы

1. Гончаров В.В. Берденникова Н.Г. Методические основы стратегического управления туризмом в Российской Федерации // Вестник Национальной академии туризма. – 2012. – № 4 (24). – С. 27- 30.
2. Берденникова Н.Г. Гончаров В.В. Экономические и отраслевые аспекты устойчивого развития туризма в регионах России // Проблемы Современной Экономии. – 2012. – № 4 (44). – С. 366-368.

3. Гончаров В.В. Развитие механизма оценки эффективности проектов по государственному регулированию в сфере туризма // Вестник Национальной академии туризма. – 2011. – № 2 (18). – С. 37 – 40.

4. Горенбургов М.А., Клементьев Б.Е. Динамическое программирование бизнес-коммуникаций в туризме // Вестник Национальной академии туризма. – 2013. – №28. – С. 22-25.

УДК 338.484.2

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СПРОС КЛИЕНТОВ ТУРФИРМ

*Клементьев Борис Евгеньевич,
аспирант кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса Балтийской академии
туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются факторы, влияющие на спрос клиентов турфирм, и предлагается методика по оптимизации стратегий туроператора в соответствии с этими факторами.

Ключевые слова: бизнес-коммуникации; туризм; эффективность; спрос, факторы; стратегии.

CLASSIFICATION OF FACTORS AFFECTING CUSTOMER DEMAND FOR TRAVEL AGENCIES

*Klementiev B.E.,
Postgraduate of Baltic Academy For Tourism And Entrepreneurship, St.Petersburg*

ABSTRACT

The article analyzes the cash flows in the system of business communications with customers and tour operator, it offers recommendations for their optimization.

Keywords: business communications; tourism; efficiency; demand factors; strategy.

Оптимальный выбор стратегии формирования бизнес-коммуникаций турфирмы с покупателями невозможен без анализа целевой аудитории покупателей факторов, которые влияют на её спрос [1], [2]. Ввиду развития туризма в России и недостаточной разработанности соответствующих научных методик эта проблема актуальна.

Цена турпродукта имеет, как правило, большее значение для лиц, обладающих более низкими доходами, чем для покупателей с более высоким личным доходом. Фактор качества турпродукта, наоборот, более значим для более богатых и менее значим для более бедных. Данное обстоятельство обусловлено тем, что показатель качества турпродукта, как правило, является прямо пропорциональным его стоимости, так как более ценные товары и услуги оцениваются рынком дороже. Исключение составляет случай, когда турфирма завышает цену, увели-

чивая в ней долю собственной прибыли без увеличения затрат на услуги поставщиков. Однако этот недобросовестный метод маркетинга, основанный на применении психологических особенностей восприятия покупателем цены (это психологическое восприятие цены состоит во мнении покупателя о том, что более высокая цена всегда означает более высокое качество), не позволяет сформировать постоянную базу покупателей, поэтому он является неэффективным и мало распространённым [3], [4].

Сила фактора редкости турпродукта для рынка, в котором участвует покупатель, не зависит величины его личных доходов по причине того, что редкие и инновационные предложения турфирм могут быть реализованы в любой ценовой категории турпродуктов при условии отсутствия применения высокочатратного оборудования.

Тем не менее, необходимо отметить, что инновационные и редкие турпродукты более часто встречаются в сегментах рынка, характеризующихся высокими ценами. Это связано с тем, что наиболее доступным для разработчиков и наиболее востребованным для покупателей видом инноваций в туризме является применение высокотехнологичных машин, таких как космические корабли в космическом туризме, батискафы в подводном туризме и аэростаты.

Таким образом, можно выделить два вида факторов, влияющих на формирование оптимальных для турфирмы бизнес-коммуникаций в сфере туризма:

1. факторы, зависящие от уровня благосостояния покупателей – качество, цена; для целевых групп покупателей ценящих инновации в туризме – фактор инновационности турпродукта с применением высоких технологий;
2. фактор, не зависящий от уровня благосостояния покупателей – инновации в туризме без применения высокочатратного оборудования.

Приведенные в табл. 1 зависимости значимости факторов для социальных страт с различным уровнем доходов позволяют выработать стратегии либо в отношении выбора целевой аудитории покупателей в соответствии с турпродуктами турфирмы, либо в отношении формирования турпродукта в соответствии с выбранной целевой аудиторией покупателей.

Таблица 1

Сила факторов, влияющих на спрос в зависимости от уровня дохода покупателей

Название факторов, влияющих на спрос	Сила влияния факторов		
	Низкие доходы: до 31731 руб./мес.	Средние доходы: от 31731 до 43182 руб./мес.	Высокие доходы: свыше 43182 руб./мес.
Цена турпродукта	Сильное влияние	Умеренное влияние	Слабое влияние
Качество турпродукта	Слабое влияние	Умеренное влияние	Сильное влияние
Инновации в туризме с применением высоких технологий	Слабое влияние	Умеренное влияние	Сильное влияние
Инновации в туризме без применения высокочатратного оборудования	Нет зависимости от дохода	Нет зависимости от дохода	Нет зависимости от дохода

Границы уровней доходов определены в таблице следующим образом. Согласно данным Росстата, наибольший среднемесячный личный доход отмечается у населения Ненецкого автономного округа – 54632 руб./мес., наименьший – у населения Республики Калмыкии – 8829 руб./мес. На основе этих данных вычислим среднее значение по регионам России: $54632 + 8829 = 31731$ руб. Полученное среднее значение (31731 руб.) примем за критерий отнесения доходов к средним низким и высоким. Низкий доход – до 31731 руб. Границу между средними и высокими доходами примем равной значению 31731 руб., увеличенному на среднее значение максимального и среднего уровней доходов: $(54632 - 31731)/2 = 11451$ руб. Таким образом, среднему уровню ставятся в соответствие доходы от 31731 до 43182 руб./мес. ($31731 + 11451 = 43182$ руб./мес.). Высокие доходы – свыше 43182 руб./мес.

Если турфирма специализируется на высокой ценовой категории турпродуктов, обладающих высоким качеством, то их целевой аудиторией являются покупатели с доходом приблизительно равным или превосходящим условно 43182 руб./мес. (среднее по России значение).

Таким образом, проведённый анализ видов факторов, влияющих на спрос клиентов турфирм, позволяет оптимально выбирать стратегии туроператорской деятельности в соответствии с уровнем доходов целевой аудитории потребителей. К указанным стратегиям относятся фокусирование на цене турпродукта, качестве турпродукта, инновациях в туризме с применением высоких технологий и инновации в туризме без применения высокочрезвычайного оборудования.

Список литературы

1. Гончаров В.В. Берденникова Н.Г. Методические основы стратегического управления туризмом в Российской Федерации // Вестник Национальной академии туризма. – 2012. – № 4 (24). – С. 27-30.
2. Берденникова Н.Г. Гончаров В.В. Экономические и отраслевые аспекты устойчивого развития туризма в регионах России // Проблемы Современной Экономике. – 2012. – № 4 (44). – С. 366-368.
3. Гончаров В.В. Развитие механизма оценки эффективности проектов по государственному регулированию в сфере туризма // Вестник Национальной академии туризма. – 2011. – № 2 (18). – С. 37 – 40.
4. Горенбургов М.А., Клементьев Б.Е. Динамическое программирование бизнес-коммуникаций в туризме // Вестник Национальной академии туризма. – 2013. – № 28. – С. 22-25.

УДК 330.322.54

МОДИФИКАЦИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

*Стадникова Татьяна Александровна,
аспирант кафедры управления проектами и программами
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано применение рекомендуемой ставки дисконтирования для оценки эффективности строительных проектов. Основное внимание в работе автор акцентирует на использовании для каждого проекта индивидуальных норм дисконта, рассчитываемых по предлагаемой в статье методике. Её концепция заключается в корректировке рисков части на величину показателя уникальности объекта, премии за территориальную дифференциацию строительства и агрегированной поправки на неопределённость по сферам проявления.

Ключевые слова: ставка дисконтирования; инвестиционно-строительный проект; риск; неопределённость.

MODIFICATION OF DISCOUNT RATE FOR EFFICIENCY EVALUATION OF CONSTRUCTION PROJECTS

*Stadnikova T.A.,
Postgraduate student in Department of project and program management
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow*

ABSTRACT

The article considers the application of recommended discount rate for efficiency evaluation of construction projects. The paper focuses on the use for each project individual discount rate, calculated according to the proposed article methodology. Its concept is to adjust the risk part to the value of the uniqueness of the project, the premium for the territorial differentiation of construction and aggregate amendments to the uncertainty by spheres of manifestation.

Keywords: discount rate; construction project; risk; uncertainty.

Как было показано в многочисленных научных публикациях и исследовательских работах, степень влияния факторов неопределенности на показатели эффективности возрастает по мере удаления от начала реализации инвестиционно-строительных проектов (далее – ИСП) [1, 2, 3]. Это объясняется трудностями при прогнозировании данных как микроэкономического характера, обусловленные текущим управлением проектом, так и макроэкономического, связанные с экзогенной для него средой. Это, в свою очередь, приводит к необходимости формирования рациональной модели управления строительными проектами. Мы считаем, что её концептуальная основа, главным образом, заключается в том, что в расчетах эффективности ИП жилищного строительства должны использоваться индивидуальные ставки дисконтирования, отражающие, во-первых, степень уникальности конкретного проекта, во-вторых, уровень его совокупной неопределённости, рассчитываемый по разработанной в диссертации методике, и, нако-

нец, территориальный аспект строительства. При более глубоком изучении вопроса определения ставки дисконтирования для расчёта стоимости строительных проектов мы хотели бы отметить, что по этой проблеме существует несколько точек зрения, которые можно объединить в три основные. С одной стороны, авторы некоторых научно-аналитических работ предлагают использовать переменную ставку дисконта в течение всего горизонта реализации ИСП [4, 5]. С другой стороны, исследователи указывают на целесообразность применения средневзвешенной из индивидуальных ставок дисконтирования в целях упрощения расчётов [6]. Суть третьей позиции учёных заключается в расчёте безрисковых ставок дисконта отдельно для инвестиционных и операционных потоков [7].

В классической литературе по оценке эффективности ИП ставка дисконтирования определяются разнообразными методами, наиболее используемыми из которых являются модель оценки долгосрочных активов CAPM (capital asset pricing model), метод кумулятивного построения, метод арбитражного ценообразования APM (arbitrage pricing theory) и модель средневзвешенной стоимости капитала WACC (weighted average cost of capital) [3, 5]. Полагаем, что для правильного решения вопроса обоснования применимости указанных методик для оценки эффективности ИСП необходимо исследовать механизмы их расчёта. В рамках использования подхода CAPM, авторский аналитический анализ показал, что коэффициент системного риска β для отрасли жилищного строительства больше единицы ($\beta > 1$) и составил 1,36 в 2012 году (против 1,45 в 2011 году) [8]. Отсюда следует, что среди предприятий всех отраслей, функционирующих на рынке, в организации, специализирующиеся на жилищном строительстве, более рискованно инвестировать средства.

В авторской публикации [9] рассмотрены практические вопросы и приведён подробный поэтапный расчёт ставки дисконтирования для оценки эффективности строительного проекта с учётом вышеназванных моделей. Для проведения сравнительного анализа мы произвели коррекцию ставки дисконтирования на примере проекта описанного в [3]. По результатам аналитического исследования было выявлено, при изменении ставки дисконта даже на 2-3% получаемые показатели эффективности ИСП колеблются достаточно сильно, в частности, наибольшее отклонение демонстрирует NPV.

Авторское исследование многочисленных бизнес-планов проектов строительства жилых комплексов, показало, что размах применяемых ставок дисконтирования составляет в среднем от 14% до 30% для рублёвых денежных потоков и 15% для расчётов в долларовой и евровалюте. Ниже на рисунке 1 отчетливо показано, что с высокой процентной ставкой (более 15%) и временным горизонтом проекта свыше 15 лет будущая стоимость денежного притока или оттока в сегодняшних ценах будет «стоять» совсем немного. Автор обращает внимание на то, что, как показывает практика, финансово-экономическую эффективность строительного проекта следует оценивать на период не более 15 лет или, возможно, только 10 лет. Если проект не «работает» в течение 5 лет и, соответственно первоначальные инвестиции не генерируют необходимый доход, то ИСП

никогда не станет жизнеспособным. Обобщая практический опыт, ниже на рисунке 1 аналитически доказано, что для ставки дисконтирования больше 15%, а периодом реализации ИСП более 15 лет, величина денежных потоков проекта уже не имеет принципиальной значимости, поскольку после дисконтирования она будет приближаться к фиксированному числу – нулю.

оценка стоимости (текущий денежный эквивалент) будущего потока платежей по ставке d в году n										
год	ставки дисконтирования									
	1%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	50%
0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	0,990099	0,952381	0,909091	0,869565	0,833333	0,8	0,769231	0,740741	0,714286	0,666667
2	0,980296	0,907029	0,826446	0,756144	0,694444	0,64	0,591716	0,548697	0,510204	0,444444
3	0,97059	0,863838	0,751315	0,657516	0,578704	0,512	0,455166	0,406442	0,364431	0,296296
4	0,96098	0,822702	0,683013	0,571753	0,482253	0,4096	0,350128	0,301068	0,260308	0,197531
5	0,951466	0,783526	0,620921	0,497177	0,401878	0,32768	0,269329	0,223014	0,185934	0,131687
6	0,942045	0,746215	0,564474	0,432328	0,334898	0,262144	0,207176	0,165195	0,13281	0,087791
7	0,932718	0,710681	0,513158	0,375937	0,279082	0,209715	0,159366	0,122367	0,094865	0,058528
8	0,923483	0,676839	0,466507	0,326902	0,232568	0,167772	0,122589	0,090642	0,06776	0,039018
9	0,91434	0,644609	0,424098	0,284262	0,193807	0,134218	0,0943	0,067142	0,0484	0,026012
10	0,905287	0,613913	0,385543	0,247185	0,161506	0,107374	0,072538	0,049735	0,034572	0,017342
15	0,861349	0,481017	0,239392	0,122894	0,064905	0,035184	0,019537	0,011092	0,006428	0,002284
20	0,819544	0,376889	0,148644	0,0611	0,026084	0,011529	0,005262	0,002474	0,001195	0,000301
30	0,741923	0,231377	0,057309	0,015103	0,004213	0,001238	0,000382	0,000123	4,13E-05	5,22E-06
50	0,608039	0,087204	0,008519	0,000923	0,00011	1,43E-05	2,01E-06	3,04E-07	4,94E-08	1,57E-09

Рисунок 1 – Электронная таблица расчёта нормы дисконта

Автором было также экспериментально установлено, что изменение на 1% ставки дисконтирования вызывает изменение NPV в диапазоне на 25-40%, что составляет в среднем от 50 до 100 млн. руб. Полученные данные свидетельствуют, что чувствительность расчетов к величине ставки дисконтирования достаточно велика. Несмотря на существование «типовых проектов» и серийного жилищного строительства, каждый проект уникален и обязан разрабатываться индивидуально с учетом территориальной специфики места строительства. По указанным причинам теоретически правильным в настоящее время является составление прогнозов и проведение расчетов чистой приведенной стоимости с учетом индивидуальной ставки дисконтирования. В связи с этим нам представляется необходимым корректировать величину рискованной составляющей в ставке дисконта и рассчитывать её по формуле: $d_{\text{инд.}} = r_{\text{б.}} + u_{\text{ур.неопр.}} + t_{\text{окр.}} + k_{\text{доп.}}$, где $d_{\text{инд.}}$ – индивидуальная ставка дисконтирования, $r_{\text{б.}}$ – базовая (безрисковая или наименее рискованная) ставка, $u_{\text{ур.неопр.}}$ – надбавка за соответствующий уровень неопределённости ИСП (по фактору уникальности объекта), $t_{\text{окр.}}$ – премия за территориальную дифференциацию риска при реализации ИСП (рассчитывается по разработанной автором «карте неопределённости округов Москвы»), $k_{\text{доп.}}$ – агрегированная поправка на неопределённость по сферам проявления ИСП.

Рассмотрим каждый элемент предлагаемой ставки дисконтирования в более детальном и содержательном виде. Для начала подчеркнём, что существенным аспектом научной новизны нашей работы является введение показателя $\alpha_{ур.неопр.}$, характеризующего надбавку за соответствующий уровень неопределённости ИСП (по фактору уникальности объекта). Ниже в таблице выявлена зависимость поправки на риск и неопределённость от степени уникальности объекта недвижимости. Рекомендуемая классификация диапазона поправок представлена в табл. 1.

Таблица 1

Диапазон поправок $\alpha_{ур.неопр.}$ за соответствующий уровень неопределённости ИСП (по фактору уникальности объекта)

Поправка на риск, %	1	2	3	4
Уникальность объекта недвижимости	Объект не уникален (типовое жильё - строительство домов серий И-155, П-44Т, П-3М, КОПЭ и др.)	Имеет схожий по некоторым характеристикам аналог (жильё бизнес- и комфорт-класса)	Имеет схожий по некоторым характеристикам аналог с большими допущениями (рынок элитного жилья и апартаментов)	Уникальные архитектурные объекты (высотное и подземное строительство с применением инновационных материалов и технологий)

Далее обоснуем внедрение индивидуальной ставки дисконтирования для управления строительным проектом в виде $k_{доп.}$ – агрегированной поправки на факторы неопределённости по сферам их проявления в процессе реализации ИСП. Это необходимо для решения ряда ключевых экономических задач. Среди них многофакторный учёт особенностей ИСП, практическое приближение ситуации реализации проекта к реальным рыночным условиям и др. Для учета факторов нестабильности и неопределённости экзогенной и эндогенной среды предлагается использовать разработанный подход к учету факторов неопределённости. С этой целью были определены виды неопределённости, непосредственно воздействующие на экономические и другие характеристики функционирования ИСП. На наш взгляд, более правильным будет способ, при котором обозначаются индивидуальные факторы риска, оказывающие влияние на реализацию конкретного строительного проекта. Концептуально их можно объединить в следующие одиннадцать групп: общеэкономические, финансовые, погодно-климатические, социально-демографические, административные, политические, подрядные, технологические, градостроительные, архитектурно-строительные, юридические, нормативно-законодательные и производственные неопределённости. Таким образом, учитывается неопределённость рыночного, экономико-правового, социально-политического и отраслевого типа, а также условия строительства. Следовательно, факторы неопределённости в жилищном строительстве настолько многообразны, что невозможно обойтись без их комплексной и системной иерархии.

Поэтому возникает необходимость упорядочения выявленных одиннадцати групп факторов неопределенности. Для решения этого вопроса мы осуществили их последовательную декомпозицию на отдельные составляющие. Так, например, по группе №1 (общеэкономическая неопределенность) было установлено восемь наиболее существенных факторов неопределенности по группе № 2 (финансовая неопределенность) – двенадцать и т.д. Указанный подход позволяет более точно отражать уникальность каждого ИСП.

Авторская методика расчёта $d_{инд.}$ предполагает, что для оценки факторов неопределенности $k_{доп.}$ следует формировать экспертную группу. В ее состав, на наш взгляд, должны входить эксперты из сметно-договорного департамента, проектного маркетинга, департамента управления строительством, отдела экономики и планирования, инженерного департамента, исследовательско-аналитического отдела, отдела управления проектными рисками, а также внешние консультанты. Для оценки индивидуальных факторов неопределенности ИСП, предлагается следующий диапазон поправок: максимальную корректировку в 3% целесообразно использовать для самых вероятных факторов неопределенности, а для наименее возможных – 0,5%. В рамках указанного интервала поправок эксперты оценивают важность того или иного фактора из разработанного нами перечня с учётом специфики условий реализации ИСП (см. табл. 2). Средняя арифметическая всех корректировок на факторы неопределенности от каждого квалифицированного эксперта представляет собой итоговый корректив для конкретного строительного проекта. Для оценки влияния факторов неопределенности целесообразно упорядочить данный процесс и свети полученные результаты в табличную форму по соответствующим группам. Ниже представлен фрагмент электронной табл. 2 по одиннадцати группам факторов неопределенности для расчёта показателя $k_{доп.}$

Суммируя полученную в итоге величину $k_{доп.}$, безрисковую ставку доходности r_b , надбавку за соответствующий уровень неопределенности (по фактору уникальности объекта) $u_{ур.неопр.}$ и премию за территориальную дифференциацию строительства $t_{окр.}$, рассчитывается индивидуальная ставка дисконта для определения денежных потоков по инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, а также показателей экономической эффективности ИСП. Полагаем, что подобная методика вычисления $d_{инд.}$ обладает существенным преимуществом – она дает широкое представление об уровне неопределенности реализации строительного проекта, позволяя интегрировать в расчетах индивидуальные особенности ИСП. Подводя итоги нашего исследования, подчеркнём, что предлагаемая ставка дисконта впервые сформирована на выявлении специфических особенностей строительных проектов и является основой, на которой строятся дальнейшие аспекты изучения экономической эффективности ИСП. Аналитически полученная формула для определения $d_{инд.}$ допускает управленческую гибкость при реализации строительного проекта в условиях неопределенности.

Таблица 2

Сводная таблица для расчёта индивидуальной ставки дисконтирования ИСП

факторы неопределённости (риска) по сфере проявления / экспертное заключение	Поправка на риски, %					
	0,5	1	1,5	2	2,5	3
Группа 1. Общеэкономическая неопределённость						
общеэкономические тенденции (безработица, ВВП и др.)						
внешнеэкономическая деятельность						
темпы инфляции						
инвестиции						
доходы и сбережения населения						
система налогообложения						
темпы валютного курса						
уровень мировых цен на нефть						
Число факторов в группе	8					
в т. ч. с распределением по интервалу поправок на риски						
Произведение числа факторов и величин соответствующих поправок на риски						
Корректировка на риски по группе 1, %						
Группа 2. Финансовая неопределённость ИСП						
...						
Корректировка на риски по группе 2, %						
...						
Итого: общая корректировка на риски (сумма корректировок по 11 группам), %						

Список литературы

1. Голоушкина И. Как оценить риски проектов // Финансовый директор. – 2008. – № 4. – С. 25-34.
2. Ahmed A., Kayis B. A review of techniques for risk management in projects // Benchmarking: An International Journal. – 2007. – № 14(1). – P. 22-36.
3. Стадникова Т.А. Нечёткое отображение как инструмент для расчёта ожидаемой эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределённости // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2012. – № 11. – С. 10-14.
4. Дорошенко Ю.А., Авилова И.П. К вопросу о назначении ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционных проектов // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2007. – № 8.
5. Калмаев В.Г. Обоснование выбора ставки дисконтирования применительно к Российским условиям // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2007. – № 300-2. – С. 32-34.
6. Жданов И.Ю. 6 способов расчета ставки дисконтирования для инвестиционных проектов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/6-2> (дата обращения 15.09.2013).
7. Смоляк С.А. О норме дисконта для оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска. // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.valmaster.ru/download/archive/Smoliak1.pdf> (дата обращения 14.10.2013).

8. Коэффициенты систематического риска по отраслям экономики по базе данных проф. А. Дамодарана (Stern School of Business, New York). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.finmanager.ru. (дата обращения 14.01.2014).

9. Стадникова Т.А. Исследование применения различных методик учёта рисков в расчётах экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ekonomika.snauka.ru/?p=3257> (дата обращения: 15.11.2013).

УДК 332

К ВОПРОСУ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПО ОБНОВЛЕНИЮ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ

*Нифталиева Маргарита Бильмановна,
аспирант, Челябинская государственная агроинженерная академия, г. Челябинск*

АННОТАЦИЯ

В статье ставятся задачи: подобрать инвестиционную стратегию для сельскохозяйственного предприятия Челябинской области и рассмотреть результаты от внедрения выбранной стратегии. В ходе анализа автор доказывает, что для условий сельскохозяйственных предприятий Челябинской области наиболее приемлимой является стратегия эффективного собственника. Особо результативно данную стратегию можно реализовать через приобретение подержанной иностранной техники.

Ключевые слова: экономическая эффективность; высокопроизводительная техника; инвестиционная стратегия; стратегия «эффективного собственника».

TO THE QUESTION OF THE CHOICE IN INVESTMENT STRATEGY FOR UPDATING OF MACHINE AND TRACTOR PARK AT AGRICULTURAL ENTERPRISE

*Niftalieva M.B.,
Graduate student of Chelyabinsk State Agricultural Engineering University, Chelyabinsk*

ABSTRACT

Article deals with a problem of selection of investment strategy of the agricultural enterprise in Chelyabinsk region. Having analyzed results of introduction of the chosen strategy, the author proves that for the agricultural enterprises of Chelyabinsk region the most acceptable the strategy of the effective owner is. Most productively this strategy can be realized through acquisition of second-hand foreign equipment.

Keywords: Economic efficiency; high-performance equipment; investment strategy; strategy of “the effective owner”.

Несмотря на определенные меры по модернизации сельскохозяйственного производства положение достаточно большого количества сельхозпредприятий Российской Федерации остается сложным [1]:

1. около 25% всех сельскохозяйственных предприятий в России являются убыточными;
2. доля прибыльных сельскохозяйственных предприятий снизилась в 2013 году более чем на 2%;
3. доход этих предприятий уменьшился на 23 % по сравнению с прошлым годом;
4. размер убытков, которые понесли нерентабельные предприятия, вырос в два раза [1].

Такие показатели вряд ли приведут к повышению эффективности сельского хозяйства. Одним из факторов повышающих экономическую эффективность предприятия является использование высокопроизводительной техники. В условиях ограниченности ресурсов важной задачей является выбор таких направлений инвестиций, которые позволят получить наибольший эффект с наименьшими затратами, особенно это актуально в условиях ВТО.

Поэтому целью нашей работы является обоснование выбора инвестиционной стратегии сельскохозяйственных предприятий при обновлении парка техники.

Выше приведенная цель подразумевает решение следующих задач:

1. исследовать существующие инвестиционные стратегии, используемые при обновлении парка техники;
2. подобрать инвестиционную стратегию для сельскохозяйственного предприятия;
3. рассмотреть результаты выбранной инвестиционной стратегии.

Для того чтобы решить первую задачу нужно рассмотреть понятие и виды инвестиционных стратегий.

Инвестиционная стратегия – система долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [2]. На рисунке 1 представлены некоторые виды инвестиционных стратегий.



Рисунок 1 – Виды инвестиционных стратегий

Мы предлагаем реализовать следующую стратегию эффективного собственника при обновлении сельскохозяйственной техники (рисунок 2).

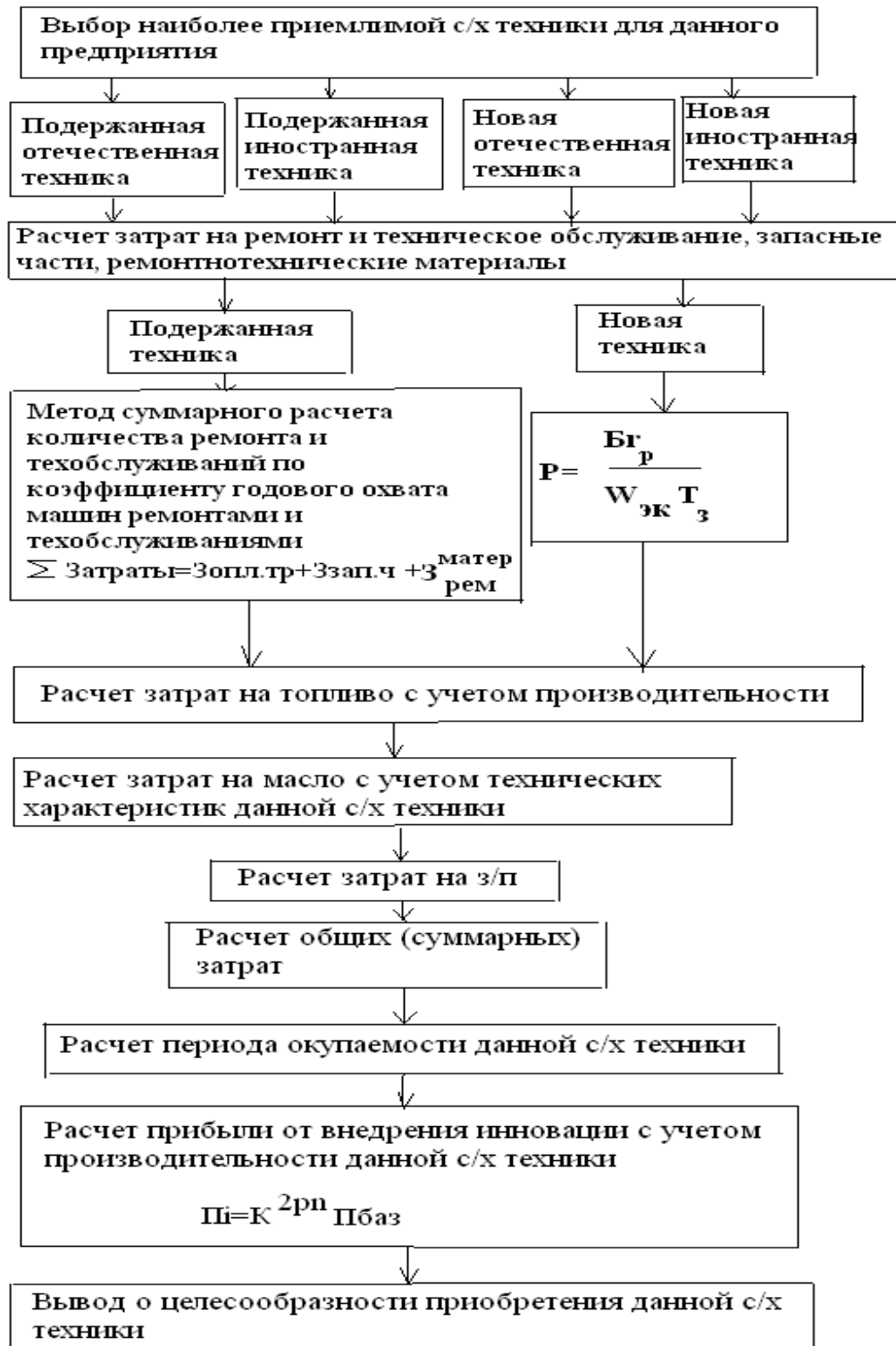


Рисунок 2 – Схема инвестиционной стратегии эффективного собственника при обновлении техники

Первый этап заключается в выборе необходимой сельскохозяйственной техники. Здесь предлагается рассмотреть возможность выбора по четырем направлениям:

- подержанная техника отечественного производства;
- подержанная техника иностранного производства;
- новая техника отечественного производства;
- новая техника иностранного производства.

Необходимо для конкретных условий сельскохозяйственного предприятия выбрать тот или иной вариант обновления техники. Для этого нужно сравнить эти варианты по эксплуатационным затратам на примере тракторов. В качестве примера были выбраны тракторы – аналоги Fend 936 и Кировец К-744, которые могут использоваться в сельскохозяйственных предприятиях Челябинской области, и рассчитаны эксплуатационные затраты по ним (Таблица 1).

Таблица 1

Пример выбора марки техники (тракторов) при использовании стратегии эффективного собственника

Показатели	Fend936 новый	Fend936 подержанный	«Кировец К-744Р» новый	«Кировец К-744 Р» подержанный
Стоимость, руб	7544880	3357662	1910000	750000
Затраты на ремонт, обслуживание, запасные части, руб/га	5,9	9,5	6,0	9,5
Затраты на топливо, тыс. руб/га	5,3	5,3	24,6	24,6
Затраты на заработную плату, тыс. руб/га	6,5	6,5	13,1	13,1
Итого затрат, тыс. руб/га	17,1	21,3	43,6	47,2
Период окупаемости, лет	27,4	11,9	38,7	-

В результате работы, мы выяснили, что для условий сельскохозяйственных предприятий Челябинской области (при реализации стратегии эффективного собственника) предпочтительным вариантом является приобретение подержанной иностранной техники.

Список литературы

1. Портал о животноводстве, мясе и переработке в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.myaso-portal.ru/news/analytics/selskoe-khozyaystvo-stalo-ubytochnym/> (дата обращения 01.11.2013)
2. Е. В. Трубачеев: Инвестиционная стратегия. Учебный курс (учебно-методический комплекс) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook189/book/index/index.html?part-006*page.htm.

ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ

*Марченко Анна Ивановна,
студент Северо-Кавказского Федерального Университета,
г. Ставрополь*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные возможные причины и различные мнения о причинах возникновения и существования цикличности. Были выделены и раскрыты основные причины появления цикличности. Подведены итоги исследования.

Ключевые слова: цикличность экономики; причины возникновения цикличности; теории цикличности; нововведения; психологические факторы.

REASONS ECONOMY IS CYCLICAL

*Marchenko A.I.,
Student of the North Caucasus Federal University,
Stavropol*

ABSTRACT

The main possible causes and different views about the causes of the emergence and existence of cyclicity. Have been identified and disclosed the basic causes of recurrence. Results of the study.

Keywords: economy is cyclical; causes of cyclical; cyclical theory; innovations; psychological factors.

Данная тема является очень актуальной и значимой. Многие исследователи занимались изучением данного вопроса, но тем не менее, до сих пор нет точно выявленных причин существования данного явления.

Цикличность это форма развития экономики как единого целого, движение от одного макроэкономического равновесия к другому. Цикличное развитие экономики сопровождается достаточно высоким уровнем экономической активности на протяжении длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня ниже допустимого.

Существует множество подходов, направлений, мнений различных экономических школ, для понятия причин экономических циклов. Монетаристы считали, что цикличность это результат процессов в сфере обращения. Р. Хоутри утверждал, что цикл является исключительно денежным явлением. Когда денежные потоки (или спрос на товары) возрастают, производство расширяется, цены поднимаются. И наоборот, когда денежные потоки уменьшаются, торговля становится хуже, идет сокращение производства, цены падают. А контролируют денежные потоки банки, имеющие способность «создавать» деньги. Они поддерживают некий уровень депозитных денег, также увеличивают денежную массу путем выдачи кредитов.

Большое количество людей предпочитают хранить деньги в банках, но в критических ситуациях они начинают опасаться, что не смогут получить все

деньги сразу. Наступает паника, люди волнуются за свои вклады и начинают закрывать счета. Если все вкладчики одновременно потребуют свои деньги, банк вероятнее всего закроется, так как не сможет всем одновременно вернуть их деньги. Это вызовет так же банкротство производственных предприятий. Из этого следует что одно из объяснений спадов и кризисов является нестабильность финансового сектора. Но, однако, на сегодняшний день этот подход отошел на задний план, ведь он исходит из анализа лишь сферы обращения.

Другой подход рассматривает цикличность в связи сферы обращения с процессом производства. К примеру, неокейнсианская школа видит причину кризисов перепроизводства в недостаточной склонности к потреблению, следовательно выход они видят в стимулировании совокупного спроса.

Марксисты видят причину цикличности в рассогласованности действий хозяйствующих субъектов и возникновении макроэкономических диспропорций.

Также выделяют психологические причины циклов, которые связывают деловую активность со сменой настроений, переходами от массового оптимизма к пессимизму. Многие экономисты объясняют экономические циклы внешними причинами: появлением пятен на солнце, которые в свою очередь ведут к неурожаяю и общему экономическому спаду; революциями, войнами, другими политическими явлениями; освоением новых территорий и миграциями; техническими новшествами, меняющими структуру производства; вовлечением в промышленность новых ресурсов и территорий.

Крупные нововведения влекут за собой создание новых предприятий и нового оборудования, что приводит к изменению способа производства.

Одновременное появление нововведений в большом количестве делает процесс приспособления чрезвычайно трудным, но постепенно приспособление осуществляется и устанавливается новое состояние равновесия, но уже с заметными изменениями в промышленно-производственной и экономической сферах. Из этого следует, что множество нововведений появляющихся в период стабильности и процветания, становятся тем фактором, который нарушает равновесие и изменяет условия производства. После этого неизбежно наступает период перестройки цен и производства.

Итак, в данном вопросе выделяется несколько причин, вот основные из них: противоречия между производством, стремящимся к расширению, и неуспевающим за ним потреблением (спросом); сбои в денежном обращении и банковской сфере; крупные нововведения и технические новшества;

Список литературы:

1. Акаев А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории кондратьевских циклов. – М., 2009.
2. Баликоев В. Общая экономическая теория. – М., 1999.
3. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения // Избранные труды. – М. – 2002.

РЫНОК ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

*Верховцева Ольга Николаевна,
студент 3-го курса, Ульяновский государственный технический университет, г.
Ульяновск*

АННОТАЦИЯ

В данной статье приведен краткий обзор современного рынка интернет-маркетинга. Проанализирована статистика, сделаны прогнозы и выводы относительно дальнейшего развития направления.

Ключевые слова: интернет-маркетинг; маркетинговые коммуникации; медийная реклама.

MARKET INTERNET MARKETING

*Verkhovtseva O.N.,
Student 3rd year, Ulyanovsk State Technical University, Ulyanovsk*

ABSTRACT

This article provides a brief overview of the current market for Internet marketing. Analyzed statistics, forecasts and conclusions are made for the further development directions.

Keywords: internet marketing; marketing communications; media advertising.

В настоящее время различные сферы человеческой жизни трансформируются и претерпевают изменения. Исключением в этом не стал и маркетинг. На сегодняшний момент традиционная концепция маркетинга меняется, появляются новые методики взаимодействия с клиентом и создаются более востребованные маркетинговые инструменты. Результатом такой трансформации можно считать интернет-маркетинг. Большая часть потребителей стали активными пользователями сети Интернет, что вынудило компании переориентировать свою деятельность. Смена ориентации позволяет компаниям четко выбирать целевую аудиторию и эффективно взаимодействовать с ней, минимизируя при этом затраты. Таким образом, интернет-маркетинг становится наиболее эффективным инструментом для коммуникаций с потребителями. Кратко охарактеризуем современный рынок маркетинговых коммуникаций в России.

По данным комиссии экспертов Ассоциации коммуникационных агентств России суммарный объем рекламы за 2011 год составил 300 млрд. руб. в сегменте ATL-услуг. Серьезное замедление темпов роста в конце года и неравномерность динамики в течение года все же позволили данному сегменту увеличить свой объем более чем на 13% по сравнению с предыдущим годом. Объем рынка рекламы BTL-услуг составил порядка 80 млрд. руб., что больше на 18%, чем в 2011 году. А в первом квартале 2013 года объем рекламы в сегменте ATL-услуг составил 70 млрд. руб., что на 14% больше показателя за аналогичный период прошлого года [2]. Таким образом, объем рынка маркетинговых коммуникаций в России за 2012 года составил 380 млрд. руб. Ежегодное увеличение объема

рынка позволяет сделать вывод, что маркетинговые коммуникации продолжают активно применяться в бизнесе, но не все из них востребованы в той же мере. Статистические данные свидетельствуют о значительном росте доли рынка интернет-коммуникаций. Популярны такие направления, как медийная реклама в Интернете и контекстная.

Таким образом, можно сделать вывод, интернет-маркетинг сегодня – это мощный экономический инструмент. Можно смело утверждать, что рост этого направления в будущем продолжится.

Список литературы

1. АКАР оценила объем российского рынка рекламы за первый квартал 2013 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/05/14/5939> (дата обращения 10.11.13).
2. Ассоциация коммуникационных агентств России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id1865, http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id2990. (дата обращения 10.11.13)

Уважаемые коллеги!
Приглашаем Вас принять участие в
VI Международной научно-практической конференции
«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ
МИРЕ»

(17 июня 2014 г., Россия, г. Санкт-Петербург)

Организаторы конференции

Информационный издательский учебно-научный центр
«Стратегия будущего» (г. Санкт-Петербург)
при поддержке:

Петровской академии наук и искусств;

Академии военных наук;

Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;

Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича;

Института развития дополнительного профессионального образования;

Санкт-Петербургского института природопользования, промышленной безопасности и охраны окружающей среды;

Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС РФ

Самарского государственного экономического университета;

Цель конференции – публикация и апробация результатов научных исследований ученых, студентов, аспирантов, докторантов, и практикующих специалистов в области инноваций, обмен научными результатами, исследовательским опытом.

По результатам конференции будет издан сборник материалов конференции (с присвоением кодов УДК и ББК и рассылкой по основным библиотекам), который имеет Международный классификационный номер (ISSN 2307-1354), свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № ФС77-52828

В соответствии с п.10 Положения о порядке присуждения научных степеней (утвержденного постановлением Правительства РФ № 74 от 03.01.2002 г.) работы, опубликованные в материалах всероссийских и международных конференций, засчитываются ВАК РФ при защите диссертаций.

Основные направления конференции:

СЕКЦИЯ 1. Военные науки.

СЕКЦИЯ 2. Географические науки.

СЕКЦИЯ 3. Исторические науки.

СЕКЦИЯ 4. Медицинские науки.

СЕКЦИЯ 5. Педагогические и психологические науки.

СЕКЦИЯ 6. Политические науки.

СЕКЦИЯ 7. Сельскохозяйственные науки.

СЕКЦИЯ 8. Социологические науки.

СЕКЦИЯ 9. Технические науки.

СЕКЦИЯ 10. Физико-математические науки.

СЕКЦИЯ 11. Филологические науки.

СЕКЦИЯ 12. Философские науки.

СЕКЦИЯ 13. Экономические науки.

СЕКЦИЯ 14. Юридические науки.

Язык конференции: русский, английский.

Требования и условия публикации представлены на сайте: www.to-future.ru

Рассмотрение и сроки публикации материалов

Срок прием заявок, текстов статей – до 17 июня включительно.

Рассылка сборников конференции и сертификатов – через 2 недели после окончания конференции.

Контактная информация:

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д.4 литер «А», помещение 2н.
Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего».

Тел.: +7-911-7910880.

E-mail: to-future@mail.ru

Web: www.to-future.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас к публикации в научном журнале

**«НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»**

ISSN 2307-1400

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-52827

Учредитель журнала:

Информационный издательский учебно-научный центр

«Стратегия будущего» (г. Санкт-Петербург)

при поддержке:

Петровской академии наук и искусств;

Академии военных наук;

Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;

Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций
им. проф. М.А.Бонч-Бруевича;

Института развития дополнительного профессионального образования;

Санкт-Петербургского института природопользования, промышленной
безопасности и охраны окружающей среды;

Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС РФ

Самарского государственного экономического университета;

Тематика журнала: актуальные вопросы обоснования и реализации стратегических национальных приоритетов, которыми определяются задачи важнейших социальных, политических и экономических преобразований для создания безопасных условий жизнедеятельности и реализации конституционных прав граждан

Российской Федерации, осуществления устойчивого развития страны, сохранения территориальной целостности и суверенитета государства.

Периодичность выхода – ежеквартально

Тираж: 1000 экз.

Журнал предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, соискателей, молодых специалистов, преподавателей, научных работников. В журнале публикуются материалы по гуманитарным, общественным, политическим, экономическим, техническим, педагогическим, социологическим, юридическим, военным, физико-математическим наукам.

Издается на русском и английском языках. Имеет Международный классификационный номер (ISSN), свидетельство о регистрации СМИ. Обязательные экземпляры журнала рассылаются по основным ведущим библиотекам.

Журнал представлен в свободном бесплатном доступе в полнотекстовом формате в научной электронной библиотеке в целях создания Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Печатная версия журнала рассылается через 2-3 недели после окончательной даты приема материалов для очередного номера журнала.

Выход ближайшего номера – 30 июня 2014 г.

Рубрики журнала:

Управление социально-экономическими системами.

Общие вопросы обеспечения национальной безопасности

Стратегическое планирование и обеспечение безопасности в сфере геополитики

Правовые основы обеспечения национальной безопасности

Политическая безопасность

Социальная безопасность

Информационная безопасность

Экономическая безопасность

Военная безопасность и национальная оборона

Стратегическое планирование

Наука, инновации и образование

Здравоохранение и демографическая безопасность

Техносферная безопасность, экология живых систем и рациональное природопользование

Требования и условия публикации представлены на сайте: www.to-future.ru

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д.4 литер «А», помещение 2н. Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего».

Тел.: +7-911-7910880.

E-mail: to-future@mail.ru

Сайт: www.to-future.ru