

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

78

INPUT-OUTPUT

MODEL

73

70

69

61

Economic and Theoretical

The Future of the World Economy

7

2013

Том II

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 7 (54) / 2013

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Ответственный редактор: Кайнова Галина Анатольевна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

На обложке изображен Василий Леонтьев, американский экономист, создатель теории межотраслевого анализа, лауреат Нобелевской премии по экономике.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»

127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Акашева В.В., Огинова А.А.

Формирование совокупного финансового результата акционерного общества в российской и зарубежной практике и в соответствии с МСФО 131

Donka Andreeva

The need to implement new methods of cost allocation and management in the financial management of the company 133

Блюм Е.А.

Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона 137

Богданов П.Ю.

Спиртовая отрасль — одно из стратегических звеньев перерабатывающей промышленности АПК 141

Булханов А.М.

Прямая приемка как инструмент продаж 144

Захарова Н.В., Быстрицкая Е.А.

Обзор ситуации в регионе Каспийского моря. Угрозы для России..... 146

Вайцеховская С.С.

Ресурсосберегающие технологии как основа повышения эффективности мясного скотоводства 148

Дмитракова Н.Д., Наумкина Т.В., Баранова О.А., Ибраева О.В.

Реформирование бухгалтерского учета в Российской Федерации..... 153

Дырина Е.Н.

Проблемы налогообложения недвижимости в России 155

Емелин В.Н., Желтова М.Ф.

Контроль качества аудита в России: практика и проблемы осуществления 157

Емелин В.Н., Скворцова Ю.Н.

Социальный аудит как метод повышения эффективности деятельности предприятия.... 161

Емелин В.Н., Шведкова А.М.

Роль службы внутреннего аудита в управлении затратами (отечественная и зарубежная практика)..... 164

Жабина О.А.

Кассовые операции индивидуальных предпринимателей 168

Жоголь Т.В.

Значение формирования, развития и воспроизводства кадров в системе банковского образования 169

Жоголь Т.В.

Функционирование системы подготовки банковских служащих среднего звена в Республике Беларусь 172

Исраилов М.В.

Трудовые ресурсы и развитие регионального рынка труда 174

Каримова М.Т.

Выбор приоритетов при формировании структуры промышленного производства 178

Комиссарчик Г.Е.

Спортивный менеджмент. Принципы, функции, методы управления 180

Корнилова А.В.

Проблемы нормативного регулирования бухгалтерского учета в угледобывающей отрасли..... 183

Королева Н.В. Проблемы организации контрольной среды на предприятии 187	Скляренко С.А., Суворов О.А., Мاستихин А.А., Филиппова М.Г., Каппушева Ф.М. Модели сотрудничества науки и производства в пищевой промышленности 246	
Куликова А.И. Исследование факторов оптимальной ликвидности 189	Твердохлебова Е.А. Социально-экономическое прогнозирование как основа управления развитием территории 249	
Макарова Л.М., Аниськина Е.В. Современные подходы к реализации концепции бережливого производства в системе управленческого учета промышленных предприятий 195	Утешева Д.Т., Шегурова В.П. Внутренний аудит: проблемы и перспективы развития 255	
Макарова Л.М., Циндяйкина М.В. Федеральные налоги как основа налоговой системы экономически развитых стран мира.. 200	Ченцова Е.П., Ченцова А.С. Оффшорный бизнес как способ организации предпринимательской деятельности в России 257	
Маковеев М.А. Развитие регионального туризма. Туризм на Кольском полуострове 207	Чиркова А.Н. Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли 260	
Матвеев Д.М., Макарова Ю.Ю. Современное состояние и перспективные направления развития сельского хозяйства в условиях вступления в ВТО 210	Шарый Г.И. Реформирование земельных отношений в Украине: опыт и перспективы 263	
Матвеев А.А. Особенности развития финансово-экономического кризиса 2007–2009 годов в сфере международной торговли 213	ГОСУДАРСТВО И ПРАВО	
Матвеев А.А. Современный экономический кризис как кризис долговой экономики 215	Белецкая А.А. Особенности государственной поддержки малых инновационных предприятий при вузах 267	
Муравьева С.В. Анализ эффективности работы системы снабжения мебельного предприятия с помощью коэффициентного метода 218	Бузун Е.В. Роль правовой культуры в преодолении коррупционных факторов в правотворчестве 269	
Новикова А.И. Практические подходы к реформированию банковской системы в Российской Федерации 225	Джанибекова Н.А., Зарипов Ш.А. Место правового воспитания в формировании правосознания молодежи 272	
Пирожинский С.Г., Лукин А.А. Управления агропромышленным комплексом с помощью инновационных ресурсосберегающих технологий 229	Довгань О.А. Баланс прав работников и работодателей как гарантия стабильности государства 274	
Побединская А.В. Проблема корреляционной зависимости уровня жизни населения и конкурентоспособности Российской Федерации 231	Довгань О.А. Диалог власти с работодателями как форма поддержки работников 276	
Рахимов Р.В. Совершенствование системы экономической безопасности региона на примере Приморского края 241	Жалилов М. Суть дипломатических иммунитетов 279	
Свешникова О.Н., Королева А.Д. Сближение российских правил бухгалтерского учета запасов с требованиями МСФО 243	Жалилов М. Терроризм как угроза стабильности в мире, актуальность борьбы с терроризмом 281	
	Жалилов М. Консульские иммунитеты и привилегии 282	
	Новикова А.И. Проблемные аспекты, связанные с уплатой земельного налога в Российской Федерации.. 284	

Оганесян Б.Л. Понятие мотива корысти в теории уголовного права и его отражение в УК РФ 287	Соков В.С. О преступности, связанной с незаконной миграцией, как новом виде преступности в криминологии 294
Пахутко О.П. Проблемы правового регулирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг..... 289	Чавтайко А.Ю. Основные различия налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов 296
Сивенок А.И. Перспективы развития малого бизнеса в России 293	Чурякова С.Э. Сравнительно-правовой анализ некоторых аспектов организации института адвокатуры в Республике Узбекистан и Российской Федерации 299

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Формирование совокупного финансового результата акционерного общества в российской и зарубежной практике и в соответствии с МСФО

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент;

Огинова Анна Александровна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Основную часть совокупного финансового результата составляет показатель «чистой прибыли».

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета прибыль (убыток) отчетного года в течение отчетного периода учитывается на счетах 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы», которые списываются на счет 99 «Прибыли и убытки», а по результатам отчетного периода счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается без остатка на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Чистая прибыль представляет собой кредитовое сальдо по счету 99 на отчетную дату, а чистый убыток — дебетовое сальдо по счету 99 за отчетный период.

При составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 закрывается. Заключительными записями на 31 декабря отчетного года сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» [3, с. 640–641].

Существует неразрывная взаимосвязь между счетами 99, 84 и показателем чистой прибыли (убытка). Однако в Отчете о финансовых результатах по строке 2500 «Совокупный финансовый результат периода», форма которого утверждена Приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», «Справочно» указывается показатель, представляющий собой чистую прибыль (убыток) организации, скорректированную на результаты от переоценки внеоборотных активов и прочих операций, не включаемых в чистую прибыль (убыток) отчетного периода, т. е. включающий следующие показатели:

- результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода (строка 2510);

- результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) период (строка 2520).

Строка 2510 — Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) пе-

риода. С 2011 года переоценку основных средств проводят не между отчетными периодами, а в последний день отчетного года. Если по объекту не сформированы суммы добавочного капитала, полученные при ранее проведенной переоценке, сумма уценки отражается в составе прочих расходов. Если дооценка проводится в пределах сумм предыдущей уценки, и эти суммы уже отнесены на финансовый результат, то сумма дооценки отражается в составе прочих доходов. В этих случаях строка 2510 не заполняется. Если же уценка или дооценка отражается за счет сумм добавочного капитала, то такие суммы нужно указать в строке 2510 раздела «Справочно» Отчета о финансовых результатах [1].

Строка 2520 — Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода. На текущий момент нормативными документами не определено — результат от каких операций должен формировать данный показатель. Можно предположить, что одним из возможных составных элементов показателя может быть разница, которая возникает в результате пересчета стоимости активов. Если компания ведет деятельность за пределами России и использует при этом свои активы, то их стоимость в иностранной валюте нужно пересчитать в рубли. Полученная разница не включается в доходы и расходы периода, а отражается за счет добавочного капитала (ПБУ 3/2006). Можно встретить мнение, что в строку 2520 включаются суммы существенных ошибок предшествующего отчетного года, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год. Такие ошибки исправляются оборотами текущего периода по соответствующим статьям в корреспонденции со счетом 84 «Нераспределенная прибыль» (ПБУ 22/2010). Это считается не справедливым. Сопоставимые показатели за прошлые периоды (включая нераспределенную прибыль, показатели отчета о финансовых результатах) подлежат корректировке на уровне составления отчетности (п.9 ПБУ 22/2010) и информация раскрывается в пояснениях.

Используя коды строк в отчете о финансовых результатах, можно представить формулу расчета показателя совокупного финансового результата периода:

Строка 2500 = Строка 2400 +/- Строка 2510 +/- Строка 2520.

Минфин России как орган государственного регулирования бухгалтерского учета при введении в Отчет о финансовых результатах нового показателя — совокупный финансовый результат — не счел необходимым разъяснить экономический смысл данного показателя в каком-либо нормативном документе, за исключением вышеуказанного порядка расчета.

Что это за показатель «Совокупный финансовый результат»? Рассмотрим его поподробнее.

Появление этого показателя в отчете о финансовых результатах вызвано процессом сближения российского учета с МСФО.

Согласно изменениям, внесенным в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», организации, применяющие МСФО, имеют право представлять в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности на выбор:

- либо единый Отчет о совокупном доходе, который включает в себя показатели формирования прибыли (убытка) за период и показатели, отражающие совокупный доход организации за отчетный период;

- два отдельных отчета — Отчет о прибылях и убытках и Отчет о совокупном доходе.

В первом отчете показываються все компоненты прибыли и убытка, формирующие чистую прибыль или убыток.

Во втором отчете, который начинается с показателя чистой прибыли или убытка, должны быть показаны компоненты прочего совокупного дохода [4].

Возникает вопрос: зачем и кому потребовалось вводить в бухгалтерскую (финансовую) отчетность, формируемую в соответствии с МСФО, а теперь и в соответствии с российскими нормативными документами по бухгалтерскому учету, показатель общего совокупного дохода и в чем его экономический смысл?

Отметим несколько причин:

1. Основными пользователями бухгалтерской отчетности, согласно концепции МСФО, выступают инвесторы компании.

Именно их потребности определяют методологию учета, применяемую в МСФО. Инвесторов интересует информация о капитале компании, динамике его изменения и отдаче на инвестированные в компанию средства, в том числе в виде дивидендов.

2. В современном бухгалтерском учете применяется концепция учета реализованной и нереализованной прибыли.

Реализованная прибыль представляет собой прибыль, полученную или причитающуюся к получению в виде экономических выгод (денежных средств, иных активов) в результате фактически состоявшихся (исполненных) организацией сделок в ходе ее обычной деятельности

и фактически произошедших фактов хозяйственной деятельности.

Нереализованная прибыль представляет собой результат бухгалтерских оценок, имеющих на конец отчетного периода только вероятность воплотиться в реально полученный доход в результате операций (сделок) или ожидаемых фактов хозяйственной жизни.

3. Увеличение количества элементов финансовой отчетности повышает аналитические возможности отчетности и должно способствовать повышению качества анализа ее показателей.

Отчет о финансовых результатах в отличие от баланса является достаточно компактной формой. И если при формировании аналитического баланса в основном происходит уплотнение или агрегирование статей, то при формировании аналитического Отчета о финансовых результатах, наоборот, целью является увеличение количества показателей финансового результата. Важность этого процесса обусловлена тем обстоятельством, что заработанная за период прибыль — это увеличение капитала организации.

4. В соответствии с п. 134 МСФО (IAS) 1 отчитывающаяся организация должна раскрывать информацию, позволяющую пользователям финансовой отчетности оценивать цели, политику и процессы организации в области управления капиталом.

Организация основывает раскрытие указанной информации на внутренней информации, предоставляемой старшему руководящему персоналу этой организации.

Несмотря на приведенную аргументацию, показатель, отражаемый по строке 2500 в Отчете о финансовых результатах, назван не общим совокупным доходом (как в МСФО), а совокупным финансовым результатом.

Под совокупным финансовым результатом, отражаемым в отчете о финансовых результатах, следует понимать финансовый результат, представляющий собой разницу между всеми доходами и расходами организации за отчетный период, не связанными с деятельностью собственников (акционеров).

Совокупный финансовый результат организации включает в себя реализованную и нереализованную прибыль (убыток). Реализованная прибыль (убыток) представляет собой чистую прибыль (убыток), отражаемую в отчете о финансовых результатах по строке 2400. Нереализованная прибыль (убыток) отражается в отчете о финансовых результатах «Справочно» по строкам 2510 и 2520. Сумма строк 2510 и 2520 представляет собой прочий совокупный доход (исходя из терминологии МСФО).

Под деятельностью собственников (о которой идет речь в определении совокупного финансового результата) следует понимать непосредственные действия собственников, направленные на увеличение акционерного капитала, получение эмиссионного дохода, уменьшение капитала, выкуп собственных акций у акционеров «на общество», начисление в пользу собственников дивидендов [2].

Два остальных элемента капитала (капитал, являющийся следствием финансово-хозяйственной деятельности, и капитал, формирующийся под воздействием внешних факторов) формируются под воздействием совокупного финансового результата.

Совокупный финансовый результат за период представляет собой сумму:

- прибыли (убытка) за период, полученной от обычной деятельности организации;
- прочего совокупного дохода, т.е. иных статей, которые не входят в прибыль (убыток), полученную от об-

ычной деятельности организации, так как их признание в прибыли (убытке) еще не может быть признано. Эти статьи не могут быть признаны, так как в полной мере не контролируются организацией, так как являются внешними по отношению к организации.

Сумма показателей строк 2510 «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и 2520 «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» соответствует понятию «прочий совокупный доход» в терминах МСФО (IAS) 1.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]: // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. — [М., 2011] — Режим доступа: <http://www.garant.ru/lan/12038291-000.htm>.
2. Грачева М.Е. Проблемы формирования и анализа показателей Отчета о совокупном доходе и Отчета об изменениях в собственном капитале // Международный бухгалтерский учет. — 2010. — № 11.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Николай Петрович Кондраков. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 841 с. — (Высшее образование).
4. Потехин В.В. Подготовка отчета о совокупных доходах: на что обратить внимание // МСФО и МСА в кредитной организации. — 2011. — № 3.

The need to implement new methods of cost allocation and management in the financial management of the company

Assoc. Prof. Dr. Donka Andreeva

University of National and World Economy, Department «Industrial Business»

This article discusses some modern methods of the financial management of costs.

*It explains the importance of cost allocation as an important **management activity** which gives information, used by internal and external users for the calculation of the costs of individual cost objects (unit per cost).*

The article looks into the activity, stages and methods of cost allocation, such as:

- the method of allocation of fixed and variable costs;
- the method of allocation of the costs of supplementary units in the presence of mutual services;
- the single-rate method and the dual-rate method of allocation.

Key words: direct costs, indirect costs, items of calculation, cost allocation, basis for cost allocation, allocation rate, single-rate methods, dual-rate methods.

Introduction

The management of the costs of the company in market conditions establishes requirements and skills of a new kind.

The management of costs is expressed in the ability to save resources and to maximize their use.

This article has both a theoretical and practical application and is an attempt at a creative rethinking of the modern notion of «cost management». The aim is to describe the diagram and the stages of allocation of the costs of the com-

pany, as well as to offer modern methods of cost management.

1. Objectives of the cost allocation of the company

Cost allocation is an important **management activity**, as a result of which information is obtained about the costs of the individual items of calculation¹.

The resources spent on the manufacturing of products and providing of services are divided into direct and indirect costs.

¹ An item of calculation is anything, the costs of which we want to calculate.

The **direct** costs of a particular item of calculation are the costs that are connected with this item and can be directly attributed to it in an effective way.

The **indirect** costs of a particular item of calculation are the costs that are connected with this item of calculation but cannot be **directly** attributed to it in an economically acceptable and effective way. Because they cannot be directly attributed, they are allocated to the items of calculation. An item of calculation may be the products A, B and C, which are produced in the company. **Direct** costs are the costs of producing only product A, which can be directly attributed to it. The direct costs include only costs directly addressed to the creation of a particular product. **Indirect** costs in this case refer to all products and are allocated to the three items of calculation (product A, product B, product C). These costs are usually a large part of the total costs of the items of calculation, such as products, customers, and branches of companies. Indirect costs are allocated (as a stage of the calculation of the costs by items of calculation) through a **basis for allocation and allocation rate**. Therefore the allocation of costs is applicable to the **indirect** costs of the company. Direct costs are not subject to allocation [4]. An exception to this are the cases of the manufacturing of related and by-products.

Indirect costs are calculated as a percentage of other percentage specified costs, which is an adequate argument to reject the direct nature of these costs. According to Bulgarian accounting practices indirect costs are allocated by products proportionally on some basis — direct material costs, direct labor costs, machine or man hours worked. If the indirect costs for the manufacturing of the three products A, B and C are 1000 hours, the direct costs by products are:

Products	A	B	C
Machine hours	200 h	150 h	50 h
Man hours	150 h	100 h	250 h

For which product is it more profitable to use machine hours, man hours respectively, as a basis for the allocation of indirect costs [3].

Solution:

Based on machine hours the allocation rate is 2,5.

$$\frac{1000}{200 + 150 + 50} = \frac{1000}{400} = 2,5$$

Indirect costs will be as follows:

Product A: $200 * 2,5 = 500$ h

Product B: $150 * 2,5 = 375$ h

Product C: $50 * 2,5 = 125$ h

Based on man hours the allocation rate is 2.

$$\frac{1000}{150 + 100 + 250} = \frac{1000}{500} = 2$$

Indirect costs are, respectively:

Product A: $150 * 2 = 300$ h

Product B: $100 * 2 = 200$ h

Product C: $250 * 2 = 500$ h

If indirect costs are allocated, based on machine hours, in the best position will be product B (with the lowest deductible portion of indirect costs in total costs), while based on man hours product B is in a better position. The deductible portion of the indirect costs in the cost of a product is influenced by the chosen basis, which, in modern pricing methodology, is still avoided.

Indirect costs are allocated for four main purposes:

– **To obtain information, necessary for making cost-effective management solutions**, which can be strategic and operational. For example, whether to launch a flight to a new destination, whether to produce a particular component, necessary in production, or to purchase it, to determine the price of a new special product or service in order to assess how much of the manufacturing capacity is used.

– **To motivate managers and employees**. For example, to encourage the design of products that are easy to manufacture or cheap to maintain, to motivate sales staff to hard sell products of higher return.

– **To reimburse expenses or calculate commissions**. For example, to calculate the commission of a consultancy, the cost of service of which is based on a percentage of the costs, saved through the advice it has given.

– **To provide information, necessary for the preparation of financial statements**. To calculate the cost of production for accounting and tax purposes and to measure company profits.

To achieve these objectives, not all costs are always allocated to the items of calculation. Here operates the rule «different costs for different purposes». In preparing the annual reports of the company, the cost of production includes only manufacturing costs. To determine the price of production in the long term, the cost can include the costs of all business functions.

Managers can **limit** the use of a particular service by the company, as well as allocate the costs of the department, providing the service, based on the services used. If the main production units in a company need different transportation services from another, supplementary unit, and the costs of this supplementary unit have to be limited, then the allocation of transportation costs to the production units will be as follows:

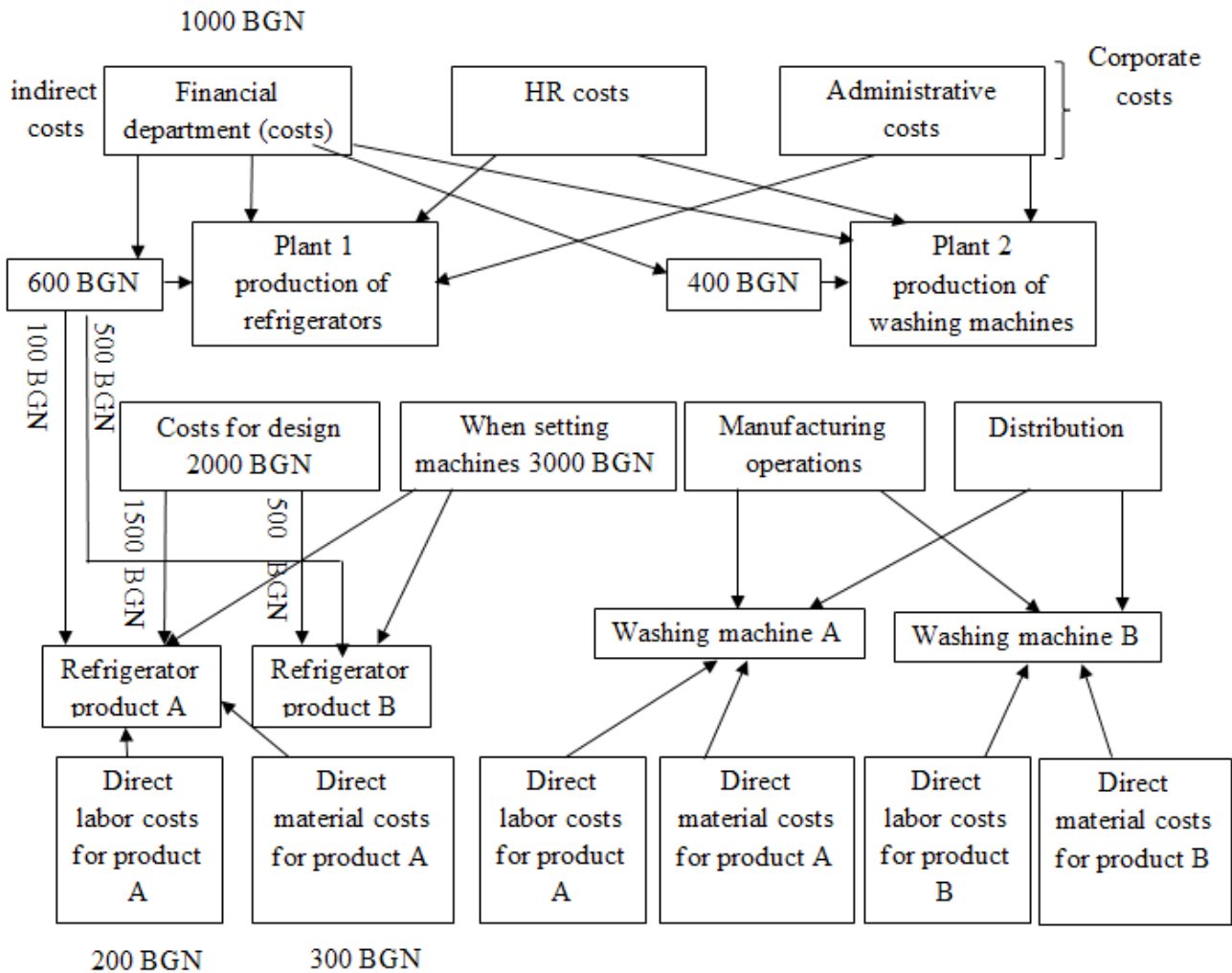
The transport unit has 1,000,000 BGN costs for one year. The company has two production units, called in the exposition operating branches, and for each one transportation costs are calculated, depending on the amount of services used (mileage covered) that are 100,000 kilometers. — 10 BGN costs per kilometer.

The manager of the company must charge each production unit the cost of 10 BGN per kilometer of transportation service, and each production unit will seek to reduce this amount. If transportation costs were not allocated to production units, that would lead to their excessive use

and a lot of costs. When the use of a particular service (internal audit) has to be encouraged, the costs of the »internal audit« department may not be allocated to the branches of the company or may be allocated on the basis of a fixed amount.

Of course, cost allocation incurs expenses which should be compared to the benefits of this endeavor. With the advance of technology the benefits outweigh the costs in more and more of the cases in which managers make such decisions.

2. Stages in the allocation of the costs of the company



The diagram illustrates the stages of the allocation of all costs by products and services¹. Of course, depending on the purpose of calculation, the allocation of some costs and some stages of the diagram may be omitted. The diagram shows a company with two operating branches: Plant 1, manufacturing refrigerators and Plant 2, manufacturing washing machines. Each of the two branches has two direct costs categories (direct labor and direct materials) and several indirect costs categories (design, machine setting, manufacturing operations, distribution, administration, premises and equipment).

The company has three types of corporate costs:

1) Financial costs — expenses on interest payments on loans, used to finance machinery.

2) Human resources costs — recruitment and training of staff.

3) Corporate administrative costs — salaries of managers, rent for premises.

2.1. Allocation of corporate (indirect) costs to operating branches

For the allocation of corporate costs to operating branches, companies have to solve several problems.

– Which categories of corporate costs will be allocated to operating branches? In the different cases, companies allocate all or part of or none of the corporate costs. The decision depends on the purpose of the calculation. If the aim is to fix the price of the products of the company in the long term, it is most likely that all costs will be allocated. If

¹ The allocation and indirect costs of operating branches is according to Horngren, C. T., Foster, G., Datar, S. M. Cost Accounting — A managerial Emphasis, 11th ed., Prentice Hall, 2002.

the aim is assessment of the results achieved and control of the manager of the operational branch, the costs over which he has control will be allocated, such as services, requested from the HR Department or financing the purchase of a new machine.

– Having decided which corporate costs will be involved in the calculation, the company now must decide how to rank them in groups and in how many groups to put them for allocation. One extreme is to put all corporate costs in one group and use one basis for allocation. The other one is that each cost be treated independently with a separate basis for allocation. Here the main criterion is to group costs so that groups are homogeneous. This means that all costs in the group should have the same or similar cause and effect relationship with the basis for allocation, which helps for the more precise allocation of costs to the items of calculation.

– The third issue relates to the determination of the **basis of allocation** of all groups of costs. Those basis should be chosen that have the best cause and effect relationship with the costs, i.e. they should be cost-determining factors.

After addressing these issues, the allocation is of a technical nature — the amount of costs in each group is divided by the basis of allocation and an allocation rate is received. This was shown by an example in the earlier statement.

2.2. Allocation of the corporate (indirect) costs of operating branches to activities and / or products

The operating branches in this case are Plant 1 and Plant 2.

The corporate costs of 1000 BGN of the financial department are thus allocated — 600 BGN for Plant 1 and 400 BGN for Plant 2. This is a general allocation from the corporate to the operational units. The costs for design of 2000 BGN are allocated on an item-by-item basis to product A — 1500 BGN and to product B — 500 BGN.

The costs of 600 BGN of Plant 1 should be allocated to

both products on some basis — 100 BGN for product A and for product B — 500 BGN.

The result is the cost of product A (1500 + 100) from indirect costs and materials (200 + 300 = 500).

1600 (indirect) + 500 (direct) = 2100 costs for product A

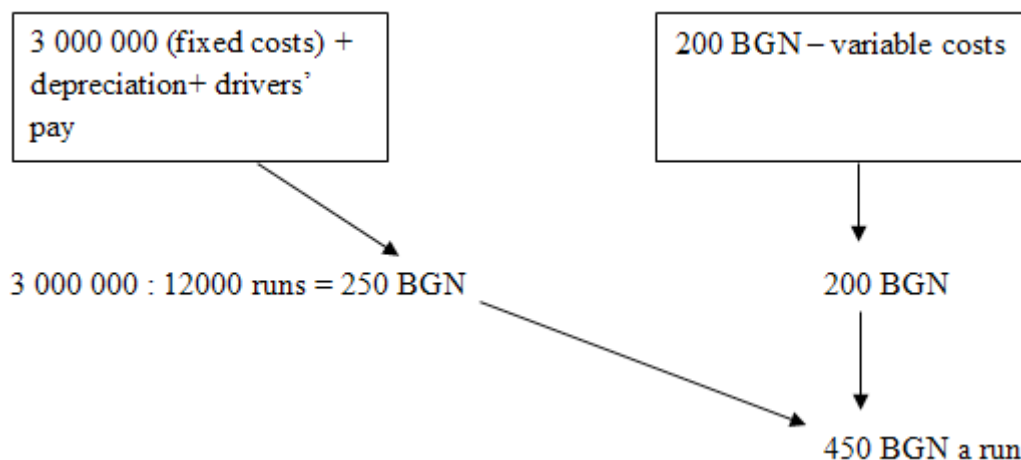
If the manager for Plant 1 requires the recruitment of new staff from the «Human Resources» Department, this will be costs for the «Human Resources» Department, but these costs will be allocated to Plant 1. He can also himself recruit the necessary staff, with which Plant 1 reports the costs incurred.

3. Peculiarities and methods of the allocation of fixed and variable costs

So far answers were given to the questions about which costs should be allocated, which homogeneous groups and which basis for allocation should be chosen. Another important problem, dealt with in the American publications on cost management is whether the fixed and variable costs in a certain homogeneous group of costs should be allocated separately or together, i.e. with one single or two rates of allocation.

3.1. Single-rate and dual-rate methods of allocation

Let us take as an example a supplementary unit which provides services for two operational units. This can for example be a department that provides transportation services in one manufacturing company for two separate workshops. For the provision of these services, this department has fixed costs for the depreciation of cars and the pay of drivers and variable costs for fuel, which depend on the amount of transportation services provided. Let us assume that the fixed costs are 3,000,000 BGN and the variable costs are 200 BGN per run. Also, let us assume that the capacity of the transport unit is 18,750 runs for a period and for Workshop A and Workshop B 8000 and 4000 runs respectively have been **budgeted** for the period.



So the budgeted total costs will be 3000000 + 200 * (8000 + 4000) = 5,400,000. With the single-rate method, a single one is calculated, based on total costs, in this particular case 5,400,000 BGN / 12,000 runs = 450 BGN/a run.

So each provided run will cost Workshop A or Workshop B 450 BGN.

The single-rate method converts fixed costs into fixed costs per unit run so they are perceived by the managers of

workshops as variables. This of course may mislead managers to make wrong management decisions that cost the company additional expenses.

If there is an offer by an outside provider of transportation services for the company at a price between 450 and 200 BGN, for 300 BGN managers may accept it, thinking that they are saving costs. In fact, they will save costs charged to their units, but those fixed costs of 3,000,000 BGN will still be costs for the company, so the total sum of costs will be 300 BGN. / external services + 3,000,000 BGN (allocated in 250), i.e. 550 will be paid instead of 450. This is misleading because those 3,000,000 still remain and we have to compare 300 BGN with 200 BGN. **Only variable costs are compared.**

For this purpose American publications [5] suggest the dual-rate method. With it are calculated separate rates for

the allocation of variable and fixed costs. In this case 200 BGN/a run variable and 250 BGN/ a run fixed. **Here the essential thing is that fixed costs are allocated based on budgeted rates, not actual ones.** For example, with actual 9000 runs for Workshop A and 3000 for Workshop B, the allocation of fixed costs is $8000 * 250 = 2,000,000$ BGN for Workshop A and $4000 * 250 = 1,000,000$ B for Workshop B, although the number of budgeted runs is different from the actual ones. The variable costs in this case will be $9000 * 200 = 1,800,000$ BGN for Plant A and $3000 * 200 = 600,000$ BGN for Workshop B. Thus the managers of Workshop A and Workshop B have a clear notion of which costs are fixed and which are variable and will not be misled and take wrong management decisions.

References:

1. Gatev K. General Theory of Statistics, Karl Marx Higher Institute, Sofia, 1986.
2. Yonkova Boichinka, Management Accounting, Romina, S, 2006.
3. Klasova S., Prices in Marketing, Sofia, «Economy» University Press «Стопанство», 2011.
4. Lambovska Maya, The Management of Company Costs, Thrace-M, S., 2006.
5. Horngren C. T., Foster G., Datar S. M. Cost Accounting — A managerial Emphasis, 11th ed., Prentice Hall, 2002.

Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона

Блюм Екатерина Александровна, студент магистратуры;
Финансово-экономический институт Тюменского государственного университета

В настоящее время проблемы оценки инвестиционного потенциала региона рассматриваются в ряде научных трудов. Существует несколько методик, каждая из которых использует определенные подходы к формированию структуры факторов и методов оценки. Наиболее характерным видением данной проблемы обладает Н. В. Игошин, который для оценки инвестиционного климата региона предлагает использовать триединый подход: суженный, факторный и факторно-рисковый [2].

В целом в рамках существующих подходов можно выделить три группы методов, используемых для диагностики условий и факторов, оказывающих влияние на развитие регионов: экономико-математические методы, методы факторного анализа и методы экспертных оценок.

К основным **математическим моделям** относят следующие [1]:

1. *Метод суммы мест* — предполагает предварительное ранжирование всех регионов по каждому показателю, характеризующему инвестиционный потенциал. При этом первые места присваиваются наилучшим значениям.

Вычислив суммы мест по всем рассматриваемым показателям, можно установить ранги регионов по состоянию инвестиционного потенциала.

2. *Метод балльных оценок* отличается тем, что регионам, имеющим наилучшие значения показателей, присваиваются наивысшие баллы.

Достоинством методики является простота использования, универсальность и наглядность. Методика удобна для исследований на макроэкономическом уровне. Однако применение ее на уровне региона приводит к значительным погрешностям. К недостаткам методики следует отнести и субъективность подхода при расчете тех или иных показателей.

Кроме того, главный недостаток первых двух методов состоит в том, что различие между парой соседствующих в ранжированном ряду регионов является постоянной величиной, оцениваемой в один балл, тогда как различие может быть весьма значительным (либо, напротив, номинальным).

3. *Метод многомерной средней* устраняет недостаток двух предыдущих методов. Метод заключается в том, что по каждому показателю, характеризующему потенциал, вычисляется средняя величина по стране, а показатели каждого региона соотносятся с ней. Так, каждый регион получает по каждому показателю свой коэффициент, из которых на заключительном этапе рассчитывается средний. Чем выше средняя оценка, тем выше рейтинг.

4. Метод «Паттерн» отличается от многомерной средней тем, что в качестве основания стандартизованных значений индикаторов берутся не средние показатели по стране, а наилучшие значения.

Существующие методы сводятся к достаточно примитивным математическим моделям, основное достоинство которых — простота использования. Недостатками моделей являются: необоснованность включения показателей в модель, невозможность определения вклада каждого показателя в итоговую оценку, и наличие экспертных оценок.

Для ряда статистических методов, применяемых для изучения скрытых явлений и связей в региональной экономике, представленных многомерными наборами наблюдаемых величин, общим термином служит «факторный анализ». В состав **методов анализа факторов** включают два вида моделей — непосредственно факторные и регрессионные [1].

При использовании регрессионного анализа акцент делается на выявлении веса каждого факторного признака, воздействующего на результат, на количественную оценку чистого воздействия данного фактора при элиминировании остальных. А другой подход основан на представлении о комплексном характере изучаемого явления, выражающемся во взаимосвязях отдельных признаков.

Акцент в факторном анализе делается на исследовании внутренних причин, формирующих специфику изучаемого явления, на выявлении обобщенных факторов, которые стоят за соответствующими конкретными показателями. Факторный анализ не требует априорного разделения признаков на зависимые и независимые, так как все признаки в нем рассматриваются как равноправные. Здесь нет допущения о неизменности всех прочих условий, свойственного корреляционно-регрессионного анализу.

Факторный анализ применяется для исследования явлений, количественное отражение которых трудно осуществить с помощью одномерной модели. Задачей факторного анализа является определение размерности изучаемого сложного явления (нахождение минимального числа существенных факторов, описывающих его) и построение обобщенного индекса, значения которого определяются факторными весами объектов.

Информация о взаимосвязях переменных позволяет достигнуть лучших результатов кластеризации и объяснить разделение регионов на группы.

Еще одним распространенным методом оценки инвестиционного потенциала региона является **метод экспертных оценок**. Преимущество его заключается в использовании не только информации, основанной на статистических временных показателях, но и нерегулярной информации сугубо качественного характера. Подобная оценка предполагает разносторонний анализ, основанный на установлении количественных характеристик объекта и аргументированных суждениях специалистов.

Принцип метода заключается в следующем: субъект сначала анализируется по-факторно, а затем по каждому фактору дается обоснование базы сравнения (выводят среднюю, наиболее часто встречающуюся, или среднее значение), её принимают за единицу. Остальные значения также переводят в коэффициенты в зависимости от конкретного значения и нормативной величины. Сложность метода заключается в субъективизме установления критериев нормативных индикаторов и взвешенности весов по факторам.

Методики факторного анализа и экспертных оценок позволяют объединять регионы в группы со сходными условиями инвестиционной деятельности (ранжировать регионы) в результате чего составляется рейтинг. Каждому региону присваивается ранг, соответствующий его месту в общем ряду. Более предпочтительному объекту присваивается 1-й ранг.

Таким образом, решение об осуществлении инвестиционной деятельности в том или ином регионе принимается инвестором, исходя из присвоенного региону рейтинга инвестиционной привлекательности. На сегодняшний день это самый популярный способ принятия решения.

Рассмотрим подробнее основные методики, используемые для определения инвестиционного потенциала регионов.

1. Методика рейтингового агентства «Эксперт РА» [4]

Сущность методики заключается в использовании двух составляющих инвестиционной привлекательности регионов: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Инвестиционный потенциал региона представляет совокупность объективных предпосылок для инвестиций, которая зависит от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, а также их экономического состояния. Величина инвестиционного потенциала определяется значениями ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового, потребительского и туристического потенциалов, каждый из которых описывается системой показателей. Ранг региона определяется количественной оценкой его потенциала, как доли в суммарном потенциале всех субъектов России.

Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Он аккумулирует семь частных видов рисков: экономический, финансовый, политический, социальный, законодательный, экологический и криминальный. Ранг каждого региона по тому или иному виду риска определяется по значению индекса инвестиционного риска — относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемого за единицу.

Обобщающим показателем инвестиционного потенциала (риска) выступает сумма множества средневзвешенных оценок по группам факторов:

$$I_{\text{пот./риск}} = \sum_0^h I_j * K_j^* \quad (1)$$

где $I_{\text{пот./риск}}$ — обобщающая взвешенная оценка инвестиционного потенциала/риска;

I_j — оценка j-го показателя (фактора);

K_j^* — весовой коэффициент, отражающий относительную значимость j-го показателя (фактора) в оценке инвестиционного потенциала;

h — число потенциалов (или рисков).

Оценка весов вклада каждой составляющей в совокупный потенциал получается в результате опросов, проводимых среди экспертов. Результатом является сформированный рейтинг, согласно которому регионы распределены по 12 группам.

Взаимосвязь инвестиций, риска и потенциала характеризуется местом каждого региона в координатной плоскости, по оси ординат которой отложены суммарные инвестиции, приходящиеся на 1% потенциала региона, а по оси абсцисс — индекс инвестиционного риска.

Преимуществом методики является его реализация на практике. А недостатками — трудоемкость и дороговизна; отсутствие объективного критерия достоверности; отсутствие взаимосвязи между составляющими инвестиционной привлекательности и результатом ее реализации; непрозрачность сведения составляющих в интегральный показатель.

2. Методика Совета по изучению производительных сил Министерства экономического развития РФ и РАН (авторы — Райzman И. И., Гришина И. В., Шахназаров А. Г. и др.) [5].

Согласно методике основными структурными элементами инвестиционного климата региона являются инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная привлекательность и активность (рис. 1). Инвестиционный климат характеризуется соотношением инвестиционного потенциала и риска. При этом математическая модель взаимосвязи инвестиционного климата и активности в методике отсутствует.

Содержание методики заключается в возможности определения степени реализации инвестиционной привлекательности региона, выражающейся соотношением инвестиционной активности региона к его инвестиционной привлекательности.

В методике приводится классификация российских регионов по типам инвестиционного климата (см. Таблицу 1) [5].

Преимущества методики являются: определение функции причинно-следственной взаимосвязи инвестиционной привлекательности и активности; возможность обоснования достоверности результатов — применение критерия степени тесноты корреляционной связи между категориями; большинство показателей оценивается статистическими методами (балльные оценки используются для менее чем 1/10 показателей).



Рис. 1. Основные элементы инвестиционного климата региона

Таблица 1. Типы инвестиционного климата регионов России

№ п/п	Наименование кластера инвестиционного климата	Краткая характеристика кластера
<i>А. Регионы с благоприятным инвестиционным климатом</i>		
A1	Мегаполисный	$X > 1,2; Y > 1,0; E = 0,9$
A2	Монопродуктовый (нефть, газ)	$X > 1,6; Y > 4,0; E > 1,4$
A3	Приморский	Приморские новопромышленные регионы с высоким природно-географическим потенциалом: $X > 1,0; Y > 1,0; 0,9 < E < 1,7$
A4	Индустриально диверсифицированный	$X > 1,0; 0,9 < Y < 1,5; 0,7 < E < 1,3$
<i>Б. Регионы с умеренно благоприятным инвестиционным климатом</i>		
Б	Старопромышленный	Регионы со средней инвестиционной привлекательностью и повышенным уровнем ее использования: $0,8 < X < 1,0; 0,9 < Y < 1,1; 1,0 < E < 1,2$
<i>В. Регионы со средним инвестиционным климатом</i>		
В	Переходный к неблагоприятному	Регионы с умеренно пониженной инвестиционной привлекательностью и неудовлетворительным уровнем ее использования: $0,8 < X < 1,0; 0,7 < Y < 1,4; 0,8 < E < 1,0$
<i>Г. Регионы с неблагоприятным инвестиционным климатом</i>		
Г	Неблагоприятный	Регионы пониженного уровня инвестиционной привлекательности и активности, и слабого развития рыночных отношений: $X < 1,0; 0,6 < Y < 1,5; 0,6 < E < 2,2$
<i>Д. Регионы с крайне неблагоприятным инвестиционным климатом</i>		
Д1	Низкопотенциальный	Регионы низкого инвестиционного потенциала и слабого развития рыночных отношений: $X < 0,6; 0,6 < Y < 0,8; E > 1,0$
Д2	Высокорисковый	Регионы (в основном южносибирские) высоких инвестиционных некоммерческих расходов (кроме этнополитических): $0,3 < X < 0,8; Y < 1,0; E > 1,0$
Д3	Северокавказский	Регионы высоких этнополитических и криминальных рисков: $X < 0,6; 0,7 < Y < 0,8; E > 1,0$

Недостаток заключается в непрозрачности методики определения показателей, составляющих инвестиционный потенциал и риски.

3. Методика Н. И. Климовой [3]

Н.И. Климова выделяет три компонента инвестиционного потенциала: ресурсный, инфраструктурный и институциональный. По ее мнению именно эти компоненты наиболее системно и полно представляют слагаемые общественного производства, подсистемой которого является сфера инвестиций. Сведение этих слагаемых в интегральный показатель позволяет характеризовать инвестиционный потенциал как результат их агрегированного воздействия на инвестиционную составляющую ВРП.

Автор представил схему соотношения категорий инвестиционной проблематики по принципу нарастания степени охвата представляемых ими инвестиционных отношений. Первичным в ней признается понятие «инвестиции», а «инвестиционные ресурсы», «инвестиционный потенциал», «инвестиционная активность»,

«инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность» — производными. При этом инвестиционная активность представляет категорию «процесса», а остальные — «состояния».

Взаимосвязь рассматривается графическим методом при априорно заданном достаточно малом временном периоде на двух стадиях: стадии формирования условий, предпосылок и факторов инвестирования и стадии фактического инвестирования при фактическом инвестировании $IR = I_a = I$, при $IR < I_a < I$, где IR — инвестиционные ресурсы, I_a — инвестиционная активность, I — инвестиции в основной капитал.

Преимуществами методики являются: научная обоснованность выделенных параметров инвестиционного потенциала; возможность оценить уровень инвестиционного потенциала по всей системе инвестиционных отношений; рассмотрение инвестиционной активности как соотношения имеющихся и реализованных инвестиционных возможностей региона.

Недостатком методики считаем отсутствие инвестиционных рисков в составе категорий инвестиционной проблематики.

На наш взгляд, при наличии уже имеющихся подходов и методик, исследование региональной инвестиционной проблематики должно основываться на системном под-

ходе, который учитывал бы позитивные и негативные стороны каждой методики в отдельности.

Литература:

1. Асаул А. Н., Посяда Н. И. Инвестиционная привлекательность региона / под ред. А. Н. Асаула. — СПб: СПб-ГАСУ, 2008. — 120 с.
2. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учеб. для вузов / Н. В. Игошин. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 542 с.
3. Климова Н. И. Инвестиционный потенциал региона / Н. И. Климова. — Екатеринбург: УрО РАН, 2003. — 276 с.
4. Концепция проекта «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России» // Эксперт РА. Режим доступа: <http://gaexpert.ru/ratings/regions/concept/>
5. Пшиканоква Н. И. Региональная инвестиционная политика: институционально-экономический механизм стратегического управления // Вестник АГУ. Адыгея, № 4 (19) 2005. — с. 33–61.

Спиртовая отрасль — одно из стратегических звеньев перерабатывающей промышленности АПК

Богданов Павел Юрьевич, аспирант
Сумской национальный аграрный университет (Украина)

В статье проанализированы проблемы, которые стоят перед спиртовой отраслью. Рассмотрены возможные направления развития, а также предложены меры по повышению экономической эффективности функционирования предприятий данного сектора.

Ключевые слова: экономическая эффективность, устойчивое развитие, спиртовая отрасль, перерабатывающая промышленность, биоэтанол.

Исторически сложилось так, что Украина традиционно считалась аграрной державой, а поэтому, наличие достаточного количества плодородных сельскохозяйственных земель, огромного производственного потенциала, а также интеллектуальные ресурсы открывает широкие перспективы для развития производственных и перерабатывающих отраслей сельского хозяйства. На сегодня развитие аграрного сектора ведется в направлении создания полноценного производственного кластера. Данная форма производственно-экономических отношений предполагает определенное объединение различных по размерам и объемам производства субъектов хозяйственной деятельности, которое характеризуется межфирменным разделением труда и отношениями территориальной близости с целью повышения эффективности деятельности данных предприятий. То есть, создание производственного кластера дает возможность развития производственной цепи, а также является инструментом оптимизации отраслевой структуры. В этом контексте стоит говорить о спиртовой промышленности, которая включает в себя выращивание, сбор, переработку, а также реализацию готовой продукции.

Стратегическим заданием для Украины в целом, так и для Сумской области в сфере АПК является обеспе-

чение эффективного функционирования перерабатывающих отраслей комплекса. Учитывая то, что спиртовая отрасль является одним из основных звеньев перерабатывающей промышленности АПК, вопрос повышения эффективности функционирования предприятий данного сектора, а также обеспечение их устойчивого развития имеет приоритетное значение.

Вместе с тем, необходимо отметить, что спиртовая отрасль сегодня переживает нелегкое время. За последние годы в Украине наблюдается четкая тенденция к снижению объемов производства, а также реализации продукции данного сектора. В значительной степени это обусловлено рядом факторов, как внутренних, так и внешних. К внутренним факторам можно отнести моральный и физический износ оборудования, отсутствие прогрессивных технологий, высокие ставки акцизного сбора и т. д. К внешним — неблагоприятный инвестиционный климат, невозможность эффективной ценовой конкуренции на мировых рынках, отсутствие опыта по эффективному управлению ВЭД предприятий и т. д.

На сегодня спиртовая отрасль Сумской области представлена пятью предприятиями-производителями спирта: ГП «Дубовязовский спиртовой завод», ГП «Новосуха-

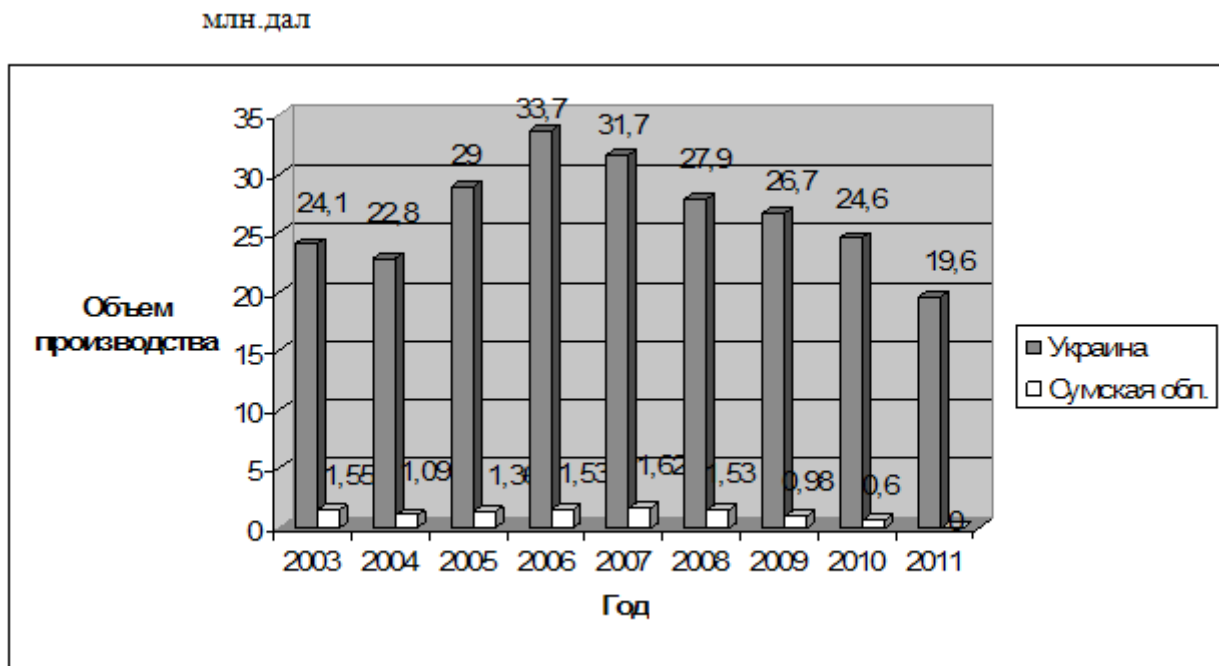


Рис. 1. Производство спирта этилового заводами Украины и Сумской области за период 2003–2011 гг.

новский спиртовой завод», ГП «Наумовский спиртовой завод», ГП «Сумыспирт», ГП «Поповский экспериментальный завод». Спиртовые заводы региона являются государственными предприятиями, которые находятся в подчинении областного государственного объединения спиртовой и ликероводочной промышленности «Сумыспирт» [1]. Общая производственная мощность данных предприятий составляет 3670 тыс. дал спирта этилового в год. Но на сегодня спирт этиловый непосредственно для пищевых целей, после длительного простоя в незначительных количествах начал производить только ГП «Дубовязовский спиртовой завод».

Анализируя динамику, можно сделать вывод о том, что производство спирта предприятиями Сумской области за последние годы снижалось. Вместе с тем доля Сумского спирта в общем объеме производства страны за последние годы также имела тенденцию к снижению с 6,4% в 2003 г. До 2,4% в 2010 г. Данные касательно производства спирта этилового заводами Украины и Сумской области за период 2003–2011 гг. приведены на рис. 1.

Анализ деятельности предприятий спиртовой отрасли свидетельствует о тенденциях к ухудшению их финансово-экономического и производственного состояния в течение длительного периода, в частности в 2001 году производство спирта было приостановлено.

Графически динамику производства спирта предприятиями Сумского региона за период 1990–2011 гг. показано на рис. 2.

Исследования показали, что в значительной степени это вызвано проблемами, которые присущи в целом спиртовой отрасли Украины. Имело место сокращение экспортных поставок в страны Евросоюза. Резко уменьшились

объемы экспорта спирта в Россию, в результате введения руководством страны в 1996 году ограничений касательно ввоза спирта на таможенную территорию РФ. Низкая ценовая конкурентоспособность украинского спирта не дает достаточных возможностей конкурировать с другими странами-экспортерами: Бразилией, Китаем, Канадой и др. Все эти факторы также, определенным образом обусловили уменьшение его производство отечественными предприятиями практически в три раза за последние 10 лет.

С целью возрождения предприятий спиртового сектора в октябре 2007 года Правительство Украины утвердило программу развития спиртовой отрасли на 2007–2011 гг. [2]. Данная программа ставила перед собой цель — сохранение производственного потенциала спиртовой отрасли и создание новых условий для эффективной работы предприятий. В соответствии с данной программой ГП «Наумовский спиртовой завод», ГП «Сумыспирт» и ГП «Поповский экспериментальный завод» включены в перечень предприятий, которые должны быть перепрофилированы на производство технических веществ. На сегодня это направление является достаточно перспективным, поскольку Украина имеет значительный потенциал биомассы, пригодный для энергетического использования. [3]. К тому же, перепрофилирование предприятий позволит не только увеличить объемы реализации продукции, но и загрузит мощности производителей зерна и мелассы, и, как следствие, позволит увеличить прибыльность, как предприятий-производителей спирта, так и поставщиков сырья.

С целью обеспечения эффективного функционирования перепрофилированных предприятий, последним необходимо налаживать тесное сотрудничество с предпри-

тыс. дал

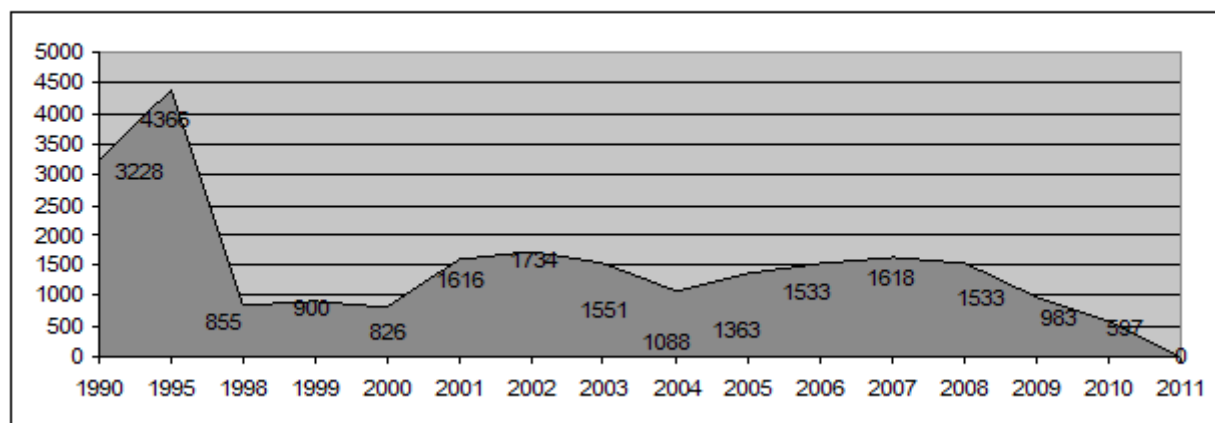


Рис. 2. Динамика производства спирта предприятиями Сумской области за период 1990–2011 гг.

тиями-производителями технических веществ, а также с заводами, которые специализируются на производстве спиртосодержащих бензинов. Учитывая тот факт, что Украина добывает всего 10–12% от необходимых 50 млн. тонн нефтепродуктов, организация и внедрение технологий по производству альтернативных видов топлива с каждым годом приобретает все большее значение для энергетической безопасности страны [4]. Одним из важных аргументов, который также объясняет необходимость перепрофилирования предприятий на производство технических веществ, является законодательно закрепленное обязательство постепенного добавления биоэтанола к бензинам, которые реализуются на территории Украины. Так, согласно Закона Верховной Рады Украины № 10572–1 от 13.06.2012 г., предусмотрено, что увеличение нормативно-определенной доли производства и применения биотоплива и смесового топлива моторного будет осуществляться поэтапно. В частности, документ определяет, что содержание биоэтанола в бензинах моторных, которые производятся и/или реализуются на территории Украины, будет составлять: в 2013 году — рекомендованное содержание не меньше 5% (объемных); в 2014–2015 г. — обязательное содержание не меньше 5% (объемных); с 2016 г. — обязательное содержание не меньше 7% (объемных).

Ориентированность предприятий спиртового сектора не только на мощных промышленных потребителей, но и на производство продукции для населения, также может

быть одним из направлений обеспечения эффективного функционирования отрасли. В частности, такими товарами могут быть различные присадки для топлива, очистители топливной системы двигателей, средства для увеличения октанового числа и т.д. Стоит отметить, что сегодня на рынке Украины присутствует значительный ассортимент подобных товаров импортного производства, которые пользуются спросом у потребителей, но и цены на них достаточно высоки. Вместе с тем, можно рассчитывать на то, что цены на отечественные товары могут быть ниже, чем у иностранных конкурентов, а, следовательно, украинская продукция будет пользоваться большим спросом у потребителей.

Как одно из направлений способствующих повышению эффективности функционирования спиртовых предприятий можно рассматривать ликвидацию государственной монополии отрасли. Приватизация даст возможность получить дополнительные средства в бюджет страны. Корпоратизация спиртовых предприятий будет способствовать привлечению инвестиций в отрасль посредством продажи части акций, которые принадлежат государству.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что сегодня спиртовая отрасль требует немедленного реформирования и качественных изменений, которые в результате дадут возможность переоснастить и модернизировать производство, внедрить новейшие технологии, ускорить темпы экономического развития.

Литература:

1. В. Мельник. Кризова галузь чи «ласий шматок»? [Электронный ресурс]/ В. Мельник // Громадянин України. — Режим доступа: <http://gukr.com>.
2. Приказ Министерства аграрной политики Украины «Об утверждении Программы развития спиртовой отрасли на 2007–2011 год» от 16.10.2007 г. № 738
3. В. Калиниченко. Аналитическая записка «Про стан використання біодизеля та біоетанолу у світі та в Україні [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.naer.gov.ua>.

4. Скорук О.П., Коваль О.М. Проблемы розвитку біопалива в Україні /О.П. Скорук, О.М. Коваль// [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>.

Прямая приемка как инструмент продаж

Булханов Андрей Михайлович, магистрант

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В. Р. Филиппова (г. Улан-Удэ)

Качественный автосервис, с приходом в наш регион официальных дилеров крупнейших автомобильных производителей, меняет привычное представление, уютные столики с телевизором и кожаными диванами в клиентской зоне, всего лишь один из стандартов. Современный автосервис — это предприятие, направленное на удовлетворение потребностей клиентов! В автосервис приезжают, чтобы отремонтировать автомобиль, а получают сервис. Ремонт автомобиля это не цель, а задача, целью является предоставление качественного сервиса клиенту. Одним из самых главных инструментов качественного автосервиса, является прямая приемка. Впервые прямая приемка появилась у дилеров Mercedes в середине прошлого века в Германии, позже появились разновидности интерактивная и диалоговая приемка, в нашем случае она и интерактивная и диалоговая, потому как применяются и тот и другой метод. В нашем сервисе прошла сложная и продуктивная работа по внедрению данного

инструмента, что в свою очередь дало свой результат, прямая приемка работает.

В нашем небольшом городе с населением менее полумиллиона жителей, «Автоцентр на Шаляпина» является одним из самых крупных автосервисов, насчитывает 18 постов по слесарному цеху и 10 постов по кузовному. Наш город насыщен автомобилями с правым рулем, и мы не понаслышке знакомы с японским качеством, любовь к японским автомобилям практически повсеместна, Мы 20 лет занимаемся ремонтом и обслуживанием автомобилей японского производства, и наработали обширную базу клиентов, к нам едут за качественным ремонтом. В месяц пропускная способность составляет порядка 1500 автомобиле-заездов, и только 180–210 автомобилей Mitsubishi официально завезенных в Россию.

В 2009 году мы подписали дилерский договор на продажу и обслуживание автомобилей марки Mitsubishi, с тех самых пор мы внедряем стандарты обслуживания

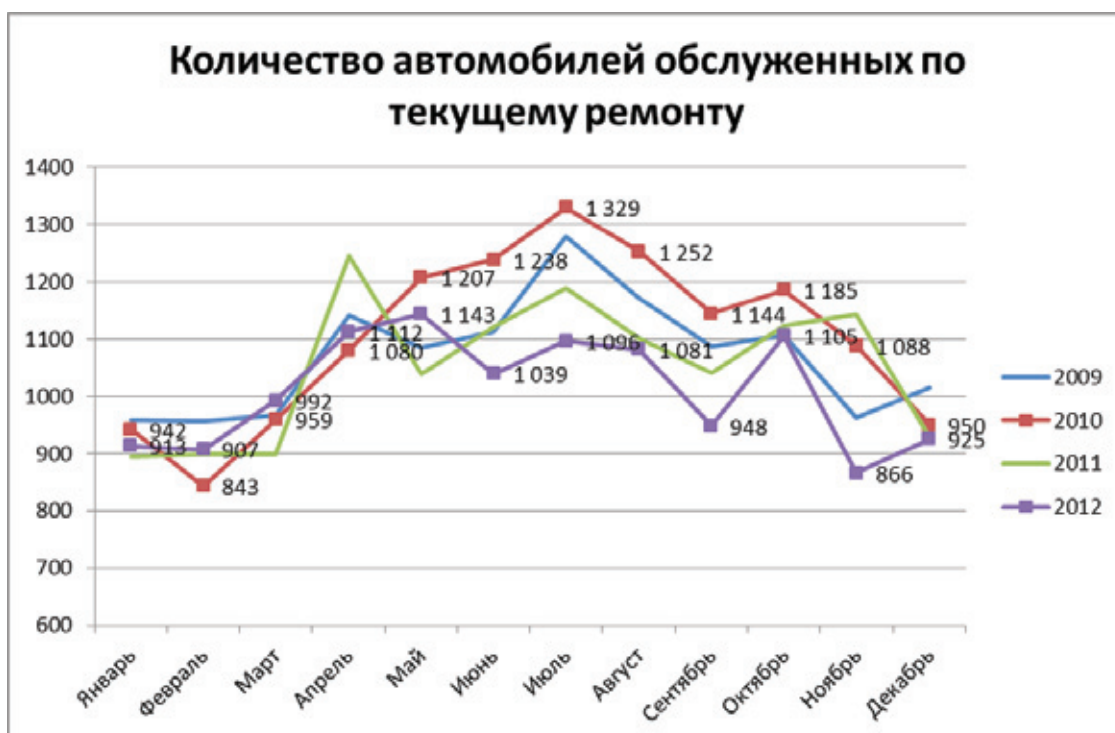


Рис. 1. График количества автомобилей посетивших сервис, без учета автомобилей обратившиеся для установки дополнительных опции и аксессуаров



Рис. 2. График валовой выручки с одного поста в день

мирового уровня, одним из которых является прямая приемка. Самым сложным периодом оказался момент подготовки персонала, люди занимающиеся ремонтом автомобилей более 10 лет не могли привыкнуть и перестроиться к новому формату работы, каждый раз, невольно проводя привычную работу, мастера упускали работу с клиентами, чем вызывали недовольство. Прямую приемку начали вводить с 2011 г.

На рис. 1 приведен график количества автомобилей посетивших сервис, без учета автомобилей обратившиеся для установки дополнительных опции и аксессуаров.

При сравнении количества автомобилей заезжающих автомобилей видно, что при внедрении прямой приемки мы потеряли 8–16% клиентов. Мы потеряли тех клиентов, которые не были удовлетворены процессом приема автомобилей, в момент внедрения прямой приемки. Фактически инструмент, при неверном использовании, превратился в барьер, который клиенты не в силах преодолеть. При этом, когда инструмент стал работать появились

первые результаты, валовая выручка выросла значительно (Рис. 2). Рост составил 50% от показателей 2009 года.

Цель прямой приемки: достижение высокого качества выполняемых работ и повышение общего уровня удовлетворенности клиентов предоставленными услугами.

Основная задача: вовлеченность клиента в технический осмотр автомобиля, возможность для клиента увидеть техническое состояние элементов и систем и определить необходимый объем ремонтных работ, повышение уровня доверия клиента к результатам выполненной диагностики и увеличение объема оказываемых клиенту услуг.

Внедрение новых инструментов в бизнес-процессы, всегда чреваты последствиями, они могут быть как негативные, как потеря клиентов, а так же эффективными, такие как рост валовой выручки. Главное в момент внедрения, внедрять так, чтоб не пострадал клиент, самый главный человек оплачивающий зарплату всему персоналу.

Литература:

1. Service management Руководство дилера по обслуживанию. Mitsubishi
2. Service shop. Mitsubishi
3. Mitsubishi Motors Service. Mitsubishi

Обзор ситуации в регионе Каспийского моря. Угрозы для России

Захарова Наталья Васильевна, доктор экономических наук, профессор;

Быстрицкая Екатерина Александровна, аспирант

Российский государственный торгово-экономический университет (г. Москва)

Данная статья является обзорной, в ней рассматривается история возникновения территориальных споров в регионе Каспийского моря, а также актуальная ситуация в регионе с экономической и политической точек зрения; анализируются негативные факторы, влияющие на развитие России; приводятся рекомендации по их нивелированию.

Ключевые слова: месторождения, углеводородные ресурсы, правовой статус, прикаспийские государства, трубопровод (газопровод).

Регион Каспийского моря всегда представлял собой сложный и запутанный клубок отношений между участниками этого региона, а после обнаружения в его недрах полезных ископаемых, прежде всего, газа и нефти, отношения стали ещё более напряженными.

Большие запасы нефти и газа обнаружены на суше прикаспийских стран. Например, в Туркменистане в бассейне реки Амур-Дарьи залегает более 15 триллионов кубических метров газа и свыше 6 миллиардов тонн нефти. По добыче газа (95,6 миллиарда кубометров в 1991 году) эта республика занимала четвертое место в мире после США, РСФСР и Канады. Запасы Ирана составляют 89,3 миллиарда баррелей нефти (12,23 миллиарда тонн) и 24 триллиона кубометров газа (19 процентов его мировых запасов).

Прогнозные ресурсы нефти поддном Каспийского моря составляют 15—17 млрд. тонн условного топлива [1, с. 7].

И если с 40-х гг. до начала 90-х гг. XX в. ситуацию в каспийском регионе можно было назвать более или менее стабильной [1, с. 3], несмотря на любые политические изменения в Иране, то после распада Советского Союза ситуация кардинально изменилась.

Природа распорядилась так, что основные запасы углеводородов, разведанные в Каспийском море в 70—80-х годах, сосредоточены, главным образом, у берегов трех стран — Казахстан, Туркменистан, Азербайджан — которые после обретения статуса суверенных государств захотели самостоятельно выстраивать свои отношения с другими странами, не собираясь участвовать в российских инициативах.

Так, Азербайджан приступил к освоению морских месторождений, заключив соглашения о разделе продукции с иностранными нефтяными компаниями. Ведущие позиции в образованных консорциумах заняли американские корпорации. Впрочем, российские «Лукойл» и «Роснефть» и иранская государственная нефтяная компания также получили определенную долю в разработке ряда морских месторождений, хотя обе страны, а также Туркменистан отказались признать, что эти месторождения находятся в «азербайджанском секторе» Каспийского моря.

Однако позиция России и Ирана в отношении правового статуса Каспия не воспрепятствовала появлению здесь американских нефтяных компаний, выступавших

партнерами Государственной нефтяной компании Азербайджана. Несколько позднее по пути объявления международных тендеров на участки дна у своих берегов в целях разведки и разработки углеводородных ресурсов пошли Казахстан и Туркменистан.

Сразу возник острый вопрос: «нарушался ли при этом правовой статус Каспия, установленный советско-иранскими договорами?» Иранская сторона отвечает на этот вопрос утвердительно. По ее трактовке, не имея возможности самостоятельно осваивать морские месторождения, любое прикаспийское государство обязано сначала пригласить на равнодолевой основе (по 20 процентов) к участию в этом процессе остальные прибрежные государства и только после их отказа принимать в долю компании третьих стран. При отсутствии такого преференциального режима для прикаспийских государств любое из них имеет право начать разведку и разработку углеводородных ресурсов в любой точке Каспия.

По мнению российской стороны, которая поначалу была склонна поддержать иранский подход, но вскоре после появления американских компаний на этой территории осознала его бесперспективность, должен быть найден компромисс: в 45-мильной прибрежной зоне каждое государство обладало бы исключительными или суверенными правами на минеральные ресурсы морского дна, то есть ресурсной юрисдикцией. Там, где морская добыча уже велась каким-либо прибрежным государством за пределами 45-мильной зоны или должна была вскоре начаться, такое государство обладало бы «точной» ресурсной юрисдикцией на соответствующие месторождения. В то же время центральная часть моря оставалась бы в общем владении, а ее углеводородные ресурсы разрабатывались бы совместной акционерной компанией пяти прикаспийских государств [1, с. 4].

Однако, несмотря на то что «точечная» юрисдикция в полной мере отвечала интересам Азербайджана, готовившегося начать разработку месторождения Чираг за пределами 45 миль, попытка России, Туркменистана и Ирана создать трехстороннюю акционерную компанию для разведки и разработки углеводородных ресурсов морского дна окончилась безрезультатно, поскольку Туркменистан, вблизи побережья которого такая компания должна была

начать работу, решил вместо этого выставить соответствующие участки дна на международный тендер.

И тогда же была впервые озвучена идея строительства транскаспийского трубопровода (ТКГ), что было расценено Россией как слабая попытка изменить установленный в СССР расклад сил в регионе.

Строительство не началось в связи с отказом Туркмении, даже несмотря на выделенные США денежные средства в размере 1,3 млн. долл. для разработки ТЭО проекта.

Причиной отказа Туркмении от участия в этом проекте стали неформальные соглашения, достигнутые по итогам встречи в Подмоскowie президентов Б. Н. Ельцина и Н. А. Назарбаева в январе 1998 года, по результатам которой было опубликовано совместное заявление, в котором высказывалось мнение, что в отношении правового статуса территорий Каспийского моря и прикаспийской зоны «достижение консенсуса предстоит найти на условиях справедливого раздела дна Каспия при сохранении в общем пользовании водной поверхности, включая обеспечение свободы судоходства, согласованных норм рыболовства и защиты окружающей среды».

После этого в течение полугода российская правительственная делегация во главе с первым заместителем министра иностранных дел Б. Н. Пастуховым провела несколько раундов переговоров с казахстанской стороной и консультации с другими прикаспийскими государствами. Однако никаких письменных соглашений заключено не было — вместо этого началась активная работа в прикаспийских секторах с участием зарубежных компаний, которые намеревались «закрепиться» в этом регионе.

Более того, сам Туркменистан, пожелавший ослабить свою зависимость от российского рынка по прошествии нескольких лет (и это при наличии договоренностей между ним и Россией, заключенных в начале 2000-х гг.), проявил заинтересованность в новом проекте — запуске транскаспийского трубопровода, который по замыслу США, Турции и ЕС должен поставлять туркменский газ в транскантийский газопровод, по которому газ доставляется в Европу (через Азербайджан и Турцию) [2, с. 1].

Естественно, что данная идея лоббировалась проамериканской коалицией, заинтересованной в захвате региона и вытеснении из него России.

Однако доподлинно известно, что не только Туркменистан нарушал установленные договоренности с Россией, но и последняя, по политическим соображениям, реализованным в экономических целях, пыталась монополизировать своё влияние на Туркменистан: так, по мере увеличения объемов добычи газа в Туркменистане и, соответственно, роста объемов экспорта туркменского «голубого топлива» в Россию/российском направлении, «Газпром» и в целом РФ стали проявлять повышенную заинтересованность в модернизации и увеличении пропускной способности туркменской газотранспортной инфраструктуры, а также строительстве новых трубопроводов для перекачки газа.

Причем, строительные проекты тесно увязывались Москвой с задачей не допустить появления альтернативных путей транспортировки углеводородов из Центральной Азии [1, с. 2].

Следствием этого явились российско-туркменские «газовые споры» в конце 90-х гг., которые обусловили резкое снижение экспортного потока «голубого топлива» из Туркменистана и, как следствие, привели к кардинальному снижению добычи газа в республике, а многие скважины были законсервированы. По сравнению с советским периодом, ежегодная добыча газа сократилась почти в 7,5 раз [1, с. 8]. А это, очевидно, не могло устраивать руководство республики, поэтому впоследствии, несмотря на некоторый подъем во взаимоотношениях двух стран, приоритетной задачей во внешнеэкономической и внешнеторговой политике Туркмении стало избавление от российского монополизма.

Поэтому ещё через несколько лет (к середине 2000-х гг.) возникла идея строительства проекта Nabucco со вполне определенной целью «отрезать» Россию от потребителей в Европе. Предполагаемая стоимость проекта — 7,9 млрд. евро [4, с. 2].

Задачей данного проекта было укрепить позиции «южного коридора» как альтернативного источника поставки природного газа в Европу для снижения имеющейся зависимости от российского газа. Но по ряду политических причин (конфликт, связанный с иранской ядерной программой, развязывание войны в Южной Осетии и т.д.) к реализации проекта так и не приступили, и сроки запуска сместились: вместо намеченного 2011 года, начало строительства было отложено до 2018 года.

Тем не менее, эксперты и аналитики, рассматривающие данный проект, подтверждают его экономическую эффективность.

Понятно, что подобное развитие событий невыгодно для России, которая, как мы понимаем, ощущает нацеленность задействованных в проекте стран-участниц не столько на экономическую выгоду, сколько на политическую победу, заключающуюся в оттеснении РФ с основных позиций в этом регионе, что чревато политической нестабильностью в регионе, ухудшением российских отношений с третьими странами, а также потерей источников сырья для ныне действующих трубопроводов.

Для того чтобы как-то противостоять такому раскладу сил в регионе, Россия планирует строительство трубопровода, проходящего по дну Каспийского моря, оспаривая при этом соглашение о строительстве ТКГ, аргументируя это тем, что каждый из участников региона должен согласовать соглашение о строительстве, поскольку официального разделения дна Каспийского моря на сектора так и не произошло.

Вторит России и Иран, заявляющий, что экспорт туркменского газа со дна Каспия невозможен, предлагая себя в качестве «транзитера» на маршруте в Турцию. Тем не менее, Туркменистан договорился с Азербайджаном о прокладке труб по дну Каспийского моря, пользуясь

отсутствием официального статуса у этой территории, считая, что Россия в своем нынешнем положении и так поддерживает энергетическую монополию в регионе, что не дает принять верное решение в имеющемся территориальном споре [3, с. 1].

Итак, становится понятно, что на Россию надвигается реальная угроза быть вытесненной из региона Каспийского моря, а также оттесненной от «межгосударственной стройки» трубопроводов, что влечет за собой негативные последствия изоляции.

Однако существуют мнения, согласно которым все манипуляции, совершаемые США и ЕС в регионе, есть ничто иное, как попытка отвлечь Россию от других международных вопросов и проблем: военные действия в Сирии, ситуация в Афганистане после вывода американского и европейского контингента, напряженность в Иране, конфликт на Корейском полуострове и т. д.

Такого мнения придерживается политический и экономический обозреватель — Г. С. Ковалев.

Среди основных факторов, озвученных им, которые выгодны для России с позиции совершаемых манипуляций в регионе Каспия — внутреннее разъединение Европы, противоречия между Туркменистаном и Азербайджаном, обострившиеся по причине спорных месторождений «Сердар» и «Капаз», «Осман» и «Чираг», наличие возможности у российской стороны снизить цены на «голубое топливо», что сделает цены на газ, поставляемый по ТКГ, неконкурентоспособными [2, с. 3].

Тем не менее, автор данной статьи, как и многие политологи, экономисты, специалисты, изучающие вопросы

современной геополитики, не разделяет убежденности Ковалева Г. С. об отсутствии всяких причин для беспокойства российской стороне. Несмотря на факты, приведенные в этой статье, есть определенная политическая сила, стремящаяся установить свое господство в регионе, для которой ни политическая напряженность в Европе, ни значительные финансовые затраты не смогут стать препятствием для достижения цели.

Из этого следует то, что России нужно серьезно думать об ответных мерах, альтернативных путях, позволяющих удержать свои позиции в регионе, а, возможно, и наладить новые контакты, способствующие укреплению и расширению своего положения (например, с Китаем, заявившим о своем желании участвовать в финансировании строительства ТКГ).

Также очевидно, что проблемы во взаимоотношениях со странами бывшего СССР (не раз упомянутыми в статье Азербайджаном, Туркменистаном, Казахстаном, а также Арменией и Грузией) возникают не только по вине этих стран, но и по вине России, которая пытается руководствоваться тем же стилем диктата, который характеризовал её правление в течение 70 лет существования общего государства, но который утратил свою актуальность после его распада. А перестройки государственного восприятия и проведения анализа внутригрупповых конфликтов так и не произошло, подтверждением чему являются напряженность во взаимоотношениях России и Туркменистана, политическая холодность и даже некоторая враждебность в отношениях с Азербайджаном, интриги во взаимоотношениях России и Казахстана.

Литература:

1. Russian National Interests and the Caspian Sea report by Mr. Timothy L. Thomas, Foreign Military Studies Office, Fort Leavenworth, KS., 2000. 13 с.
2. Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: <http://mir-politika.ru/3522-transkaspiskiy-gazoprovod.html> (дата обращения: 29.05.13).
3. Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: <http://www.naturalgaseurope.com/azerbaijan-wont-invest-trans-caspian-pipeline> (дата обращения: 30.05.13)
4. Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: <http://www.todayszaman.com/news-291766-trans-caspian-pipeline-vital-to-meeting-turkeys-gas-demands.html> (дата обращения: 30.05.13)

Ресурсосберегающие технологии как основа повышения эффективности мясного скотоводства

Вайцеховская Светлана Сергеевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Ставропольский государственный аграрный университет

Приоритетной задачей развития агропромышленного комплекса России на данном этапе является решение задач, связанных с наращиванием продовольственных ресурсов и удовлетворением потребностей на-

селения в высококачественной продукции по доступным ценам и в соответствии с научно-обоснованными нормами питания. В последнее время в политической и экономической сферах нашей страны достаточно часто подни-

мается вопрос о проблеме продовольственной безопасности, критическим, с точки зрения которой, в России признается именно обеспечение населения мясом и особенно говядиной. Потребление мяса и мясopодуктов является одним из основных показателей качества жизни населения, рекомендуемая норма предусматривает потребление человеком 82 кг мяса в год, из них говядины — 32 кг (39%) [1]. Для преодоления сложившейся в отечественном мясном скотоводстве кризисной ситуации необходим пересмотр существующих подходов к решению проблемы повышения эффективности отрасли в направлении рационального использования ресурсов в условиях их постоянного дефицита и дороговизны.

На наш взгляд, одной из основных методологических задач наряду с выработкой концептуальных подходов к эффективному использованию ресурсов в мясном скотоводстве, является их классификация. На основе комплексного изучения общепризнанных классификаций автором была разработана расширенная классификация основных видов ресурсов, используемых в отрасли (рис. 1). Следует отметить немаловажную особенность: одни и те же виды ресурсов могут относиться к нескольким классификационным признакам одновременно. Так, например, в мясном скотоводстве биологические ресурсы в зависимости от сферы использования являются производственными, по степени воздействия на результат производства — главными, по характеру использования — основными и т.д.

В этой связи с целью выявления принадлежности основных ресурсов производства к тому или иному признаку, классификацию ресурсов можно изобразить в виде матрицы, дающей возможность экономически и технологически обоснованно включать ресурсы различных видов в производство, точно определять стадии и этапы технологических процессов, в которых соответствующие группы ресурсов должны быть задействованы, что, в свою очередь, является одним из важнейших факторов построения эффективной системы управления сельскохозяйственным производством. Основной целью использования на практике предложенной матрицы ресурсов является возможность рационального их распределения и более эффективного управления ими в процессе производства (табл. 1).

В современных условиях, когда с одной стороны наблюдается стремительный рост потребностей общества в высококачественной мясной продукции и все возрастающее потребление ресурсов в процессе ее производства, а с другой — их ограниченность, решение задачи рационального использования ресурсов и ресурсосбережения в мясном скотоводстве приобретает новый смысл. Ресурсосбережение в широком смысле этого слова предполагает производство и реализацию продукции с минимальными затратами всех видов ресурсов во всех технологических процессах с одновременным снижением негативного воздействия на человека и окружающую среду. На наш взгляд, ресурсосбережение в сельскохозяйственном производстве представляет собой комплекс организационных, научных, производственных, техноло-

гических и экономических мероприятий, реализация которых направлена на повышение эффективности функционирования сельскохозяйственного предприятия на основе рационального использования ресурсов в процессе производства без уменьшения количества и без ущерба для качества продукции. При этом необходимо отметить, что если на этапе выбора ресурсосберегающей технологии речь идет о сокращении затрат ресурсов в расчете на единицу продукции, то на этапе ее использования ресурсосбережение достигается, прежде всего, за счет строгого соблюдения технологической дисциплины и устранения потерь ресурсов во всех технологических процессах [2].

Ресурсосберегающие технологии представляют собой междисциплинарный и интегрированный набор приемов и методов, направленных на повышение эффективности потребления ресурсов и в современных условиях являются единственной альтернативой дальнейшего стабильного и устойчивого развития мясного скотоводства России. В зависимости от уровня интенсивности в мясном скотоводстве сложились три типа технологий:

1. Традиционные (экстенсивные) — технологии, основанные многолетней практикой использования, как правило, в хозяйствах с низким уровнем технологического и экономического развития и кадрового обеспечения; их использование в современных условиях приводит к увеличению ресурсоемкости производства, росту себестоимости продукции и снижению экономической эффективности предприятия в целом.

2. Интенсивные — технологии, применяющиеся в хозяйствах с более высоким, с организационно-экономической точки зрения, уровнем развития и способствующие производству экологически чистой продукции и достижению эффективности производства.

3. Высокоинтенсивные (ресурсосберегающие) — наукоемкие технологии нового поколения, способствующие максимизации эффективности производства при минимизации производственных затрат.

Мясное скотоводство является весьма сложным и своеобразным объектом с точки зрения ресурсосбережения. Повышение уровня рентабельности сельскохозяйственной продукции находится в прямой зависимости от возможности сокращения производственных затрат на единицу продукции, как в стоимостном, так и в ресурсном выражении. Разработка и реализация мер по освоению новых ресурсосберегающих технологий производства является определяющим фактором устойчивого развития мясного скотоводства России, при этом возможности их внедрения определяются с учетом природно-климатических условий хозяйствования, особенностей производства и экономического уровня развития конкретного сельхозпредприятия.

Главными ресурсами, используемыми в мясном скотоводстве, являются кормовые, материальные, трудовые и финансовые, поэтому направления ресурсосбережения в отрасли должны быть связаны с максимально

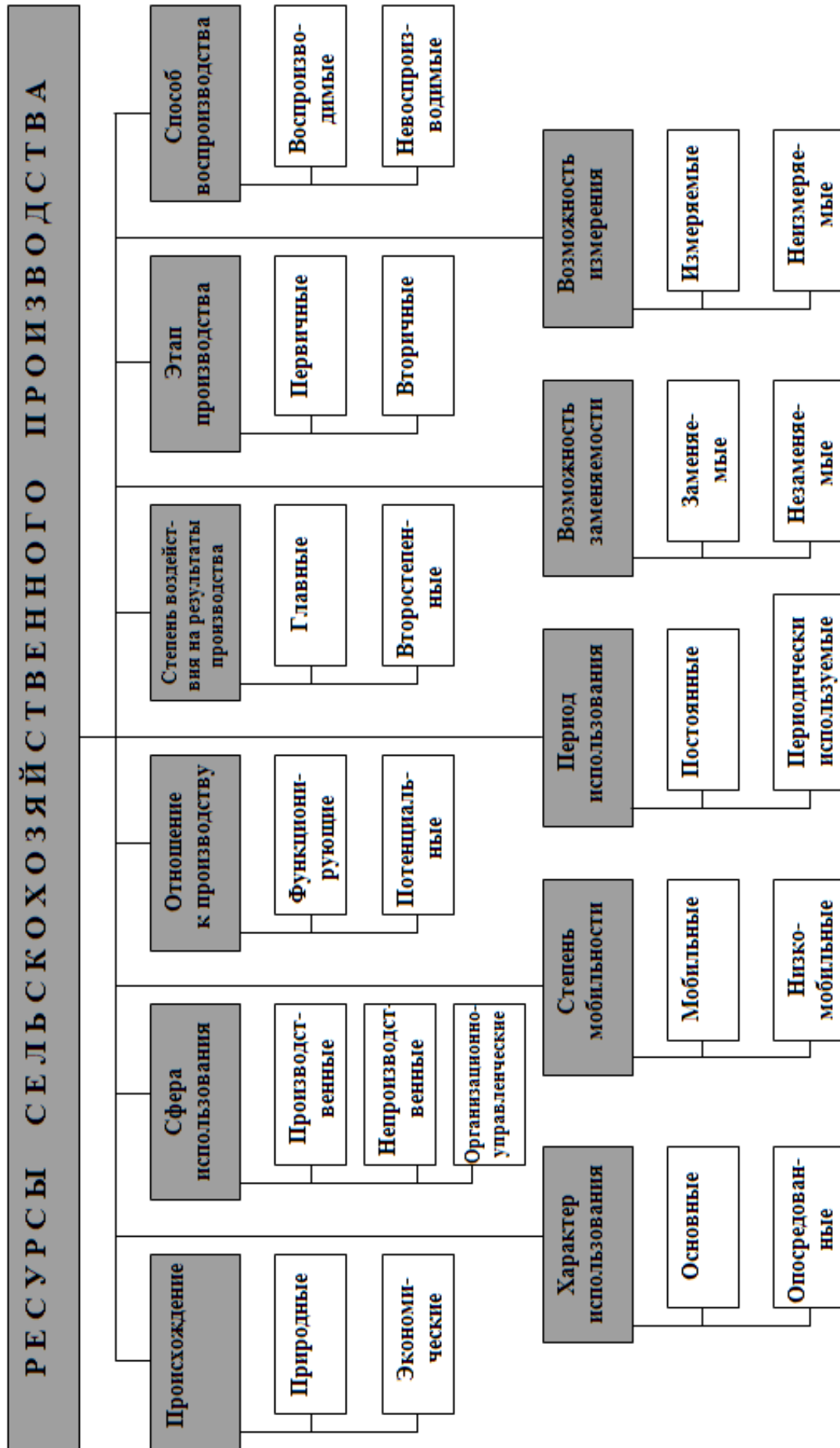


Рис. 1. Классификация ресурсов сельскохозяйственного производства

Таблица 2. Матрица взаимосвязи видов ресурсов с элементами и условиями выполнения технологических процессов в мясном скотоводстве

Направления ресурсосбережения в мясном скотоводстве	Виды ресурсов				
	Кормовые	Материальные		Трудовые	Финансовые
		Помещения и здания	Электро- энергия		
Соблюдение технологической дисциплины	Э	Э	Э		
Совершенствование системы управления технологическими процессами	Э	Э	Э	Э	Э
Освоение туровых отелов	–	Э	Э	–	Э
Подсосный метод выращивания телят до 6–8-месячного возраста при содержании их с коровами	Э	–	–	Э	Э
Беспривязное содержание животных	Э	Э	Э	Э	Э
Содержание взрослого скота в зимний период в помещениях облегченного типа	–	Э	Э	–	Э
Увеличение продолжительности пастбищного периода	Э	Э	Э	Э	Э
Использование электропастухов и электроизгородей	–	Э	Р	Э	Р
Освоение сенокосо- и пастбищеоборотов и интенсификация лугопастбищного хозяйства	Э	–	Э	–	Р
Внедрение современной техники для кормозаготовки и кормопроизводства	Э	–	Р	Э	Р
Внедрение современных технических средств по очистке помещений и утилизации навоза	–	–	Р	Э	Р

возможной экономией именно этих видов ресурсов. На наш взгляд в мясном скотоводстве приоритетными считаются направления ресурсосбережения, способствующие одновременному сокращению затрат нескольких видов ресурсов. К примеру, интенсификация лугопастбищного хозяйства позволяет экономить материальные и кормовые ресурсы; освоение туровых отелов — материальные и финансовые; увеличение продолжительности пастбищного периода способствует экономии всех видов ресурсов. Однако на практике, зачастую возникает противоречие, заключающееся в том, что некоторые направления ресурсосбережения, предполагающие сокращение затрат одного вида ресурса неизбежно приводят к росту потребления другого. Так, использование электропастухов и электроизгородей способствует экономии трудовых ресурсов, но увеличивает потребление энерго-ресурсов; внедрение современной техники для кормозаготовки и кормопроизводства направлено на экономию кормовых и трудовых ресурсов, но влечет за собой затраты финансовых и энергоресурсов. В данной ситуации основой для определения приоритетности направлений ресурсосбережения в мясном скотоводстве может служить матрица их взаимосвязи с видами ресурсов, в которой знаком «Э» отмечена экономия ресурса, а наличие знака «Р» говорит о росте его потребления (табл. 2).

Медленное освоение новых технологий в отечественном сельском хозяйстве, сопровождающееся стре-

мительным ростом цен на ресурсы, является основной причиной постоянного роста себестоимости сельскохозяйственной продукции, что негативно сказывается на уровне рентабельности и конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей. В связи с этим дальнейшее развитие технологий в мясном скотоводстве должно быть основано на интенсификации кормления, оптимизации кормовых рационов, восстановлении и развитии крупных откормочных комплексов с устранением ручного труда. Требования к современным технологиям в мясном скотоводстве — снижение удельной ресурсоемкости, соблюдение экологических стандартов, наукоемкость и высокая квалификация персонала.

Восстановление российского мясного скотоводства, как одной из наиболее важных и стратегических отраслей отечественного АПК, может и должно быть обеспечено только на качественно новом технологическом и техническом уровнях, с применением современных ресурсосберегающих технологий, позволяющих максимально использовать продуктивные способности крупного рогатого скота, в полной мере реализовать генетический потенциал животных, рационально использовать кормовые, трудовые, энергетические и финансовые ресурсы и получать высококачественную экологически чистую мясную продукцию, в объеме, необходимом для удовлетворения существующих потребностей населения и способную конкурировать на внешнем и внутреннем рынках.

Литература:

1. Милаевская С. С. Государственная поддержка как основа развития мясного скотоводства России // Вестник Казанского государственного аграрного университета. — Казань: Изд-во Каз ГАУ, № 1 (7) 2008. — с. 35–39
2. Милаевская С. С. Организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в мясном скотоводстве: диссертация канд. экон. наук / Милаевская Светлана Сергеевна. — Ставрополь, 2009. — 212 с.

Реформирование бухгалтерского учета в Российской Федерации

Дмитракова Надежда Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент;
Наумкина Татьяна Васильевна, кандидат юридических наук, доцент;
Баранова Ольга Александровна, старший преподаватель;
Ибраева Ольга Владимировна, ассистент
Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского

В статье рассматривается направления стратегия развития бухгалтерского учета, а также основные направления его развития в Российской Федерации.

Ключевые слова: управление, учет, социально-экономическое развитие, внедрение, инновации, конкурентоспособность, профессионализм.

Методология бухгалтерской науки характеризует все компоненты научного исследования: объекта, предмета, задач, совокупности методов и способов, необходимых для решения исследовательских задач, а также формирует наше представление о последовательных шагах исследования конкретных научных проблем. В этой связи развитие методологии бухгалтерского учета может быть определено как развитие теории, отдельных ее концепций, с одной стороны, и как развитие методического инструментария, с другой.

В настоящее время методология является востребованным и одним из выраженных условий развития бухгалтерского учета. Диалектический метод, является основой разрабатывающей комплекс приемов и способов ведения бухгалтерского учета. Использование данных способов позволяет регистрировать и обобщать отдельные факты хозяйственной жизни с внедрением дедуктивных и индуктивных методов исследования. [2]

Модернизация бухгалтерского учёта в Российской Федерации не должна нарушать стабильность в связи с внешними изменениями в систему бухгалтерского учёта. Поэтому их введение должно носить эволюционный и органический характер. Исследуем несколько направлений, по которым возможно и необходимо произвести данные изменения.

Отождествление бухгалтерского учёта подразумевает правовое закрепление целостности основ методологии бухгалтерского учёта, как «финансового», так и «производственного» учёта, что является результатом непрерывности учётного процесса. Только такое единство может обеспечить тождество данных синтетического и аналитического бухгалтерского учёта, непрерывность

и полноту сбора и регистрации информации о хозяйственных операциях. В случае не соблюдения указанных требований невозможно формирование достоверной и качественной учётной информации.

Оптимизация взаимосвязи общественности и государства в регулировании бухгалтерского учёта. Сохранение за государством важнейших рычагов управления учётным процессом является необходимым условием, основываясь на роли и значении бухгалтерского учёта. А также есть необходимость во введении единой концепции установления общих требований к бухгалтерскому учёту со стороны государства независимо от вида экономической деятельности и организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов.

В соответствии с современными научными концепциями в экономике постиндустриального общества в результате ускорения внедрения научно-технических достижений ведущий фактор общественного производства переходит от производства к сфере услуг и прежде всего масштабному развитию научных исследований и развития системы всеобщего доступного и высококачественного образования.

В этой связи становится очевидным, что современная реформа научно-технического прогресса становится главным и решающим фактором развития общественного производства по пути социально-экономического, технико-технологического, экологического и гуманистического развития. И этот процесс определяет темпы и тенденции развития объективных социально-экономических процессов современного общества. [5]

Для оптимального регулирования бухгалтерского учета, по нашему мнению, должно быть сочетание госу-

дарственного и общественного начал. Реализация бухгалтерской профессии должна совершенствоваться в форме участия самоуправляемых организаций, разрабатывающих проекты нормативных актов, принимающих участие в подготовке и переподготовке кадров, а также осуществлении контроля соблюдения норм профессиональной этики. Государство должно утверждать основные направления и программы развития бухгалтерского учёта в Российской Федерации, принимать решения о нормативных правовых актах по бухгалтерскому учёту, а также ввести дополнительные функции аккредитации и общего контроля деятельности самоуправляемых организаций.

Частичное объединение функций методологического регулирования бухгалтерского учёта и его возможная стандартизация. В условиях развития экономики благосостояние государства зависит от ситуации в реальном секторе, в связи с этим развитие благосостояния предприятий и выживание их при кризисе, обеспечивается сокращением издержек производства, повышением рентабельности предприятия. Наличие качественного учёта затрат на производство, с точки зрения конкурентоспособной борьбы, позволяет защитить от применения конкурентами демпинговых цен на аналогичные виды продукции, внедрять ими монопольно высокие цены и тарифы на материально-производственные запасы, бороться с картельными сговорами. Государственные органы должны внести в законодательную базу ряд дополнительных норм по бухгалтерскому учёту для защиты интересов всех потребителей. Основной целью является обязательство всех хозяйствующих субъектов, вести учёт затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в разрезе номенклатуры выпускаемой продукции. Конфиденциальность подобной информации должна быть обеспечена законодательно и согласно Закону о бухгалтерском учёте являться коммерческой тайной. Лица, имеющие доступ, в силу своей профессиональной деятельности, должны гарантировать ее неразглашение. В случае нарушения требований к виновным будут применяться санкции, в соответствии с действующим законодательством. Такого рода «инструкция» должна опираться на экономически обоснованных методах учёта затрат, обеспечивающих рациональный отказ от применения котлового метода.

Оптимальное направление использования данных бухгалтерского учёта для проведения налоговых расчетов и статистики. Бухгалтерский, статистический и налоговый

учёт имеют специфический для каждого из них предмет и метод, механизмы регулирования, правовые последствия и многие другие отличительные признаки.

Необходимо отметить, что налоги, уплачиваемые организацией, влияют на финансовые результаты его работы по-разному и далеко не в одинаковой степени. Считается, что наибольшее влияние на финансовые результаты оказывают прямые налоги по сравнению с косвенными. Косвенные налоги включаются в цену продукции, поэтому их конечным плательщиком оказывается население. Между тем, это не означает, что косвенные налоги не влияют на конечные результаты работы организации. [14]

Приоритетная система обучения специалистов в области бухгалтерского учета предполагает исследование и разработку программ обучения бухгалтеров и аудиторов в высших и средних специальных учебных заведениях для их последующего усовершенствования и обновления.

Заметим, что современная концепция обучения специалистов в области бухгалтерского учета на информационно-пропедевтическом, учебно-исследовательском и учебно-проектном уровнях комплексной информационно-образовательной базы, основанной на взаимосвязи циклов дисциплин и интеграции принципов фундаментальности, профессиональной направленности и непрерывности информационно-профессионального обучения, позволит повысить качество подготовки экономических кадров и выполнить требования, предъявляемые к ним современными предприятиями. [1]

Совершенствование образовательной среды может относиться как к вопросам, раскрывающим отдельную тематику учётных категорий, так и освещение общих принципов и требований организации бухгалтерского учёта. В связи с изменением некоторых методологических подходов и технологии сбора и обработки учётной информации, порядке хранения и передачи данных бухгалтерского учёта и отчётности, необходимо внесение соответствующих дополнений и уточнений в учебные пособия.

Интегрированность учётных данных является, по нашему мнению, важным этапом развития бухгалтерской отчётности организаций, позволяющим легко трансформировать информацию: бухгалтерскую и управленческую, управленческую и оперативную, бухгалтерскую и налоговую, бухгалтерскую и стратегическую и т.д., — в тот спектр данных, который необходим управленцам для принятия эффективных решений. [3]

Литература:

1. Баранова О.А. Специфика обучения дисциплинам информационных специальностей в приложении к инженерной комплексной системе образования //Журнал «Научные исследования в образовании»/ Изд-во Некоммерческое партнерство Академия профессионального образования/— М. 2009, № 12 С. 8—10
2. Дмитракова Н.Д. Методологические предпосылки развития российской бухгалтерской отчётности//Экон. науки. 2012. № 4 (89). С. 157—160.
3. Дмитракова Н.Д. Научный подход к созданию современной методологии российской бухгалтерской науки //Сб. XIV заочной научной конференции Research Journal of International Studies Международный научно-исследовательский журнал № 4 (11) Екатеринбург 2013 С. 29—31

4. Жужжалов В.Е. Баранова О.А. Способы обработки информации и программирования в высшей школе // Вестник РУДН. Серия: Информатизация образования/ — М. 2010 № 4 С. 43–46
5. Ибраева О.В. Совершенствование системы социально-трудовых отношений как фактор формирования инновационно-интеллектуального потенциала в постиндустриальной экономике РФ / эл.журнал, рекомендованный ВАК «Управление экономическими системами»/ № гос.рег. 0421200034. М. 2012.
6. Ибраева О.В. Совершенствование системы социально-трудовых отношений как фактор формирования инновационно-интеллектуального потенциала в постиндустриальной экономике РФ //Сб. XIV заочной научной конференции Research Journal of International Studies Международный научно-исследовательский журнал № 4 (11) Екатеринбург 2013 С. 32–35
7. Колесова А.В. Концептуальная модель анализа затрат при использовании процессного подхода//Вопр. экономики и права. 2011. № 12. С. 258.
8. Макаров А.С. Проблемы систематизации условий формирования финансовой политики организации // Вопросы экономики и права. 2011. № 3.-с. 203–207.
9. Мельник М.В. Управленческие инновации и их роль в развитии экономики // Инновационное развитие экономики. 2012. № 2 (8). — С. 5–9.
10. Миронова О.А. Дмитракова Н.Д. Развитие бухгалтерского учета и его методологического инструментария в современных условиях //Экон. науки. 2012. № 4 (89). С. 148–156
11. Налоги и налогообложение/Под ред. А.С. Бакаева. СПб.: Питер, 2009.
12. Налоги и налогообложение. / Под ред. М.В. Романовского. — СПб.: Изд-во Питер, 2009. — 528 с.
13. Наумкина Т.В., Баранова О.А. Место и роль НДС в налоговой системе России // Сб. XIV заочной научной конференции Research Journal of International Studies Международный научно-исследовательский журнал № 4 (11) Екатеринбург 2013 С. 15–19
14. Наумкина Т.В. Влияние НДС на финансовую деятельность организаций /Журнал Микроэкономика/ Изд-во Институт микроэкономики/ 2011. № 4. С. 109–114
15. Рожнова О.В. Информационное пространство финансового учета: Монография. — М.: ФА, 2000. — 112 с.
16. Степанов А.А. Государственная инновационно-технологическая политика и механизм управления ее реализации// Управление экономическими системами. Электронный научный журнал (38) УЭКС, 2/2012.

Проблемы налогообложения недвижимости в России

Дырина Евгения Николаевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В настоящее время в России система налогообложения объектов недвижимости состоит из трех основных налогов: земельный налог, налог на имущество физических лиц и на имущество организаций. Механизм начисления и взимания этих налогов в России должен служить задачам общеэкономического характера, но существующий механизм привержен фискальным целям и имеет массу недостатков, которые затрудняют эффективное использование земель, зданий и сооружений, например, налог на имущество организаций, не стимулирующий внедрение новых технологий и инвестиции в модернизацию основных фондов.

В данное время в России предполагается реформа, сутью которой станет переход к уплате единого местного налога на недвижимость собственниками недвижимости. Он должен способствовать обновлению производственной базы, развитию территорий, стимулированию эффективного использования земель и объектов недвижимости, а также постепенно вытеснять с наиболее привлекательных для развития экономики городских земель

землепользователей, не способных реализовать доходный потенциал объектов недвижимости.

Данный налог рассчитывается, исходя из рыночной стоимости недвижимости, и успешно применяется во многих странах мира. Система налогообложения недвижимости хорошо зарекомендовала себя с точки зрения выполнения фискальной, стимулирующей и социальной функций. В Нидерландах, например, налог на недвижимость составляет до 95% всех поступлений в местные бюджеты, до 81% — в Канаде и до 52% — во Франции. В США в зависимости от штата эта доля может составлять от 10 до 70% [1, 2]. Поэтому данный налог может быть успешно введен в Российской Федерации.

Налог на недвижимость сможет выполнять все функции налога — фискальную, стимулирующую и социальную. Выполняя фискальную функцию, он будет обеспечивать достаточный, устойчивый уровень поступлений в местные бюджеты, ведь именно недвижимое имущество является более стабильным объектом налогообложения по сравнению с другими видами активов или доходами.

Стимулирующая функция налога проявляется в том, что изменение налогооблагаемой базы, а именно исключение из нее активной части основных фондов и товарно-материальных запасов, будет способствовать инвестициям в техническое перевооружение производства, так как налогом будет облагаться только недвижимое имущество.

Оценка недвижимости по рыночной стоимости для целей налогообложения приведет к более высоким налогам на здания и землю, стимулируя их более рациональное применение и заставляя собственников, использующих недвижимость неэффективно, передавать ее тем, кто сможет использовать ее с наибольшей выгодой.

При существующей системе налогообложения нет существенной дифференциации величины налогов в зависимости от размера и качества недвижимости, так как не учитывается ее рыночная цена. Взимание большей суммы налога за более ценную и более выгодно расположенную недвижимость распределяет налоговое бремя более справедливым образом, нежели другие виды платежей, не основанные на качестве и площади или использующие неадекватные оценки стоимости. В этом проявляется социальная функция налога на недвижимость.

Объединение платы за землю и налогов на недвижимость, предлагаемое в качестве основополагающего принципа реформы налогообложения недвижимости, позволит существенно сократить расходы на администрирование налога и с помощью методов оценки рыночной стоимости всей недвижимости в совокупности (земли и строений) устанавливать такое налоговое бремя, которое сделает объективно невыгодным неэффективное использование объектов недвижимости.

Одной из проблем налогообложения недвижимости России является отсутствие точной оценки недвижимости. Сегодня стоимость недвижимости определяется по оценке бюро технической инвентаризации (БТИ). Но такая стоимость зачастую в несколько раз ниже реальной (рыночной) стоимости. Согласно определению рыночная стоимость — это наиболее вероятная цена, за которую объект может быть продан на открытом рынке при соблюдении определенных условий. Подразумевается, что есть некое множество сделок, по которому вычисляют эту среднюю цену. Оценка имущества будет производиться не по рыночной стоимости и не по стоимости БТИ, а по некоей массовой оценке, которая приближена к рыночной. Например, оценочная стоимость в США и Канаде равняется уровню 50% от рыночной цены, в Швеции — 75%, а во Франции целых 80% [1, 2].

После корректировки стоимость объекта недвижимости будет примерно на 30% ниже рыночной, и при расчетах рыночную оценку начнут просто умножать на коэффициент 0,7. Но даже такая поправка не сделает налогообложение по рыночной стоимости экономически эффективным и справедливым в глазах населения.

Оценка рыночной стоимости потребует как минимум многократной продажи этого объекта в идентичных усло-

виях. Такие данные о сделках с объектом не просто собрать даже в странах, где годовой оборот недвижимости и сроки работы рынка превышают российские. Теоретически довольно трудно оценить, с какой реальной погрешностью в развитых странах оценивают рыночную стоимость недвижимости, тем более что открытой информации нет. Однако верный ответ можно найти, почитав судебную практику, поскольку в цивилизованных странах, понимая случайную природу оценок рыночной стоимости (в том числе и выполненных налоговиками), довольно много граждан оспаривают эти оценки в судах, привлекая независимых профессиональных оценщиков. По данным австралийских и французских компетентных судей, среднее расхождение оценок рыночной стоимости, выполненных профессиональными оценщиками по стандартным методикам, составляет 10–15%. Расхождение в 50% считается основанием заподозрить обман или уникальность (немассовость) объекта.

С точки зрения аналитиков, погрешность вычисления рыночной стоимости на российском рынке в лучшем случае получится более 300%. Такова достижимая сегодня средняя ошибка при определении рыночной стоимости наших объектов. На самом деле картина по стране будет неоднородной, и расхождение в оценках составит от 30 до 1000%. При этой погрешности говорить о серьезной оценке рыночной стоимости нельзя.

В настоящее время разработаны методики оценки объектов недвижимости для целей налогообложения. Например, Методика оценки объектов недвижимости для целей налогообложения, разработанная Госстроем России, Российским государственным центром инвентаризации и учета объектов недвижимости, ГУП «Ростехинвентаризация», основывается на затратном методе оценки недвижимости, который предполагает в качестве определения действительной инвентаризационной стоимости для недвижимости ее полную восстановительную стоимость, умноженную на коэффициенты, учитывающие физический и функциональный износ. В общем виде модель оценки объектов недвижимости, предлагаемая данной Методикой, имеет следующий вид:

$$C = (S_{\text{з}} * C_{\text{н}}) + (S_{\text{з}} * N - \Phi_{\text{н}}) + (S_{\text{об}} * N - \Phi_{\text{н}}),$$

где C — стоимость недвижимости; $S_{\text{з}}$ — площадь земельного участка, м^2 ; $C_{\text{н}}$ — нормативная или рыночная стоимость м^2 земли; $S_{\text{з}}$ — площадь здания (м^2), или объем (м); N — укрупненные сметные нормы на возведение здания, объектов благоустройства; $\Phi_{\text{н}}$ — износ здания, объектов благоустройства; $S_{\text{об}}$ — площадь объектов благоустройства [3].

Методикой определен порядок оценки объектов недвижимости, который включает следующие этапы проведения работ:

- оценка нормативной или рыночной стоимости имущественных прав на незастроенный земельный участок;
- определение восстановительной стоимости и стоимости замещения зданий, строений, расположенных на земельном участке;

- установление всех видов износа;
- определение действительной инвентаризационной стоимости зданий, строений, комнат, объектов благоустройства на территории земельного участка;
- определение стоимости земельно-имущественного комплекса и стоимости доли собственника на имущество в кондоминиуме.

При оценке земельного участка определяется его кадастровая стоимость, а в случае ее отсутствия используется нормативная или рыночная стоимость при наличии правоустанавливающих документов на земельный участок.

Как показала практика введения налогообложения недвижимости, труднее всего обеспечить полный учет объектов недвижимости и их оценку для целей налогообложения. Для реализации перехода на налогообложение организаций и физических лиц налогом на недвижимость необходима разработка единой методики оценки недвижимости для целей налогообложения

и проведение на ее основе оценки всех объектов недвижимости.

При этом следует отметить, что оценка недвижимости для целей налогообложения, с одной стороны, массовая, с другой конкретная. В этом единстве заключается одна из проблем, препятствующих созданию в короткие сроки оптимальной и гармоничной методики ее оценки.

Тем не менее, введение налога на недвижимость должно стать важным шагом в реформировании системы налогообложения в России, поскольку оно позволит сократить число имущественных налогов, упростить процедуру их исчисления, улучшить администрирование и сократить расходы на него.

Подобная реформа также позволит вывести из-под налогообложения активную часть основных средств организаций, сделав налогообложение прозрачным, и как следствие — приведет к развитию производства и увеличению инвестиций.

Литература:

1. Налоговая система Швеции // Корпоративный менеджмент. 2012. URL: http://www.cfin.ru/taxes/in_sweden.shtml (дата обращения: 15.04.2013)
2. History of Property Taxes in the US // EH.net. 2010. URL: <http://eh.net/encyclopedia/article/fisher.property.tax.history.us> (Дата обращения: 15.04.2013)
3. Голубева Н. В. Недвижимость для целей налогообложения (Окончание) // Налоговый вестник. — 2011. — № 9. — С. 10–11.
4. Введение единого налога на недвижимость: последствия и препятствия // Все о едином налоге на недвижимость. 2012. URL: <http://edinalog.ru/news/vvedenie-edinogo-naloga-na-nedvizhimost-posledstviya-i-prepyatstviya/> (дата обращения: 15.04.2013)
5. Попова Л. В. Налоговые системы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие. — М.: Дело и Сервис, 2008. — С. 191.
6. Налогообложение имущества физических лиц за рубежом // Юридическая библиотека. 2011. URL: http://www.juristlib.ru/book_6565.html (дата обращения: 15.04.2013)

Контроль качества аудита в России: практика и проблемы осуществления

Емелин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;

Желтова Мария Федоровна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Понятие «качество аудита» можно рассматривать как категорию, характеризующую степень необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора со стороны клиентов. Проблема качества аудита является актуальной для всех экономически развитых стран. Это обуславливает необходимость осуществления контроля над результатами деятельности аудиторов. Кроме того, усиление контроля качества аудита может служить толчком к изменению общественного мнения в части необходимости проведения аудита и к росту доверия к мнению аудиторов и к профессии в целом; к росту конкурентоспособности отечественных аудиторских компаний.

В России вопросы повышения качества аудиторских услуг рассматриваются на различных уровнях: непосредственно аудиторской организацией, саморегулируемыми организациями аудиторов и государством. На государственном уровне разрабатывается и устанавливается система проверки качества аудита; федеральными органами осуществляются проверки качества аудита проверки. Саморегулируемые организации, в свою очередь, осуществляют контроль качества работы аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов, являющихся их членами самостоятельно или по поручению уполномоченного федерального органа. На уровне самой аудиторской орга-

низации должны быть установлены правила внутреннего контроля качества, а руководство фирмы и непосредственные исполнители должны обеспечивать их соблюдение.

При проведении контроля необходимо выделить основные стратегические и тактические аспекты контроля качества аудиторской деятельности. Стратегический подход ориентирован на максимальное удовлетворение потребностей пользователей аудиторских услуг при минимальном уровне себестоимости и на достижение оптимального уровня рентабельности деятельности. Тактический подход реализуется путем выполнения мероприятий, принимаемых для решения стратегических целей и задач, и обеспечивает соответствие качества оказываемых аудиторских услуг установленным критериям. [6; 7]

Внешний контроль качества аудита, на наш взгляд, имеет больший приоритет, чем внутренний. Во-первых, он независим по отношению к руководству аудиторской организации, а значит и является более действенным; во-вторых, от качества проведения внешних проверок напрямую зависит и эффективность осуществления внутрифирменного контроля самих аудиторских организаций. Именно поэтому в рамках данной статьи хотелось бы сделать акцент на осуществлении внешнего контроля качества аудита в России.

В целом, осуществление контроля на всех уровнях регулируется ФЗ «Об аудиторской деятельности»; ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту»; ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях». В соответствии с данными документами предметом внешнего контроля качества является соблюдение аудиторской организацией, индивидуальным аудитором требований законодательства РФ, принципа независимости, положений кодекса профессиональной этики аудиторов. Таким образом, в роли критериев качества, формирующих необходимый профессиональный уровень аудита, можно рассматривать соблюдение:

Федерального закона «Об аудиторской деятельности»;
— принципов и требований, изложенных в федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности;
— принципов и требований международных стандартов, не противоречащих российским стандартам;
— профессиональной этики аудиторов;
— требований внутренних правил (стандартов) аудиторской фирмы и саморегулируемой организации аудиторов, в которую входит фирма;
— условий договора на оказание аудиторских услуг и обязательств, вытекающих из правоотношений, определенных этим договором. [6]

Нормативными актами установлено, что плановая внешняя проверка качества аудита проводится саморегулируемыми организациями аудиторов не реже одного раза в пять лет, но не чаще одного раза в год. Для аудиторских организаций, осуществляющих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности кредитных и страховых организаций, негосударственных пенсионных

фондов, государственных корпораций и государственных компаний, экономических субъектов, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, устанавливается несколько иной порядок проведения внешнего контроля качества. Проверки осуществляются саморегулируемыми организациями не реже одного раза в три года, но не чаще одного раза в год, а уполномоченным федеральным органом по контролю и надзору — не чаще одного раза в два года. Следует отметить, что такая периодичность плановых проверок стороны органов государственного контроля противоречит положениям ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», в соответствии с которым плановые проверки должны осуществляться не чаще чем один раз в три года. [1; 4]

Внеплановые проверки качества аудита осуществляются на основании поступивших жалоб на действия или бездействия аудиторской организации/аудиторов, нарушающие требования законодательства РФ. Федеральными стандартами установлены основные принципы проведения контроля качества аудита, требования, предъявляемые к аудиторским организациям при осуществлении контроля. [1]

Наряду с приведенными выше нормативными документами 30.10.2008 Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ было принято «Временное положение об организации и осуществлении контроля за соблюдением аудиторами правил (стандартов) профессиональной деятельности и профессиональной этики», предназначенное для регулирования проведения контроля качества аудита саморегулируемыми организациями. Данный документ наряду с общими вопросами контроля раскрывает контрольные процедуры и источники информации для проверки. Однако следует отметить, что в Положении заложены контрольные процедуры, в результате реализации которых получить объективную оценку маловероятно. В частности, это относится к выявлению фактов подписания аудиторского заключения без проведения аудита путем запроса аудиторской организации. [4]

Проведение внешнего контроля уполномоченными федеральным органом регламентировано недостаточно.

Все это осложняет процесс осуществления контроля качества аудита и снижает его эффективность.

Итоги проведенных проверок и расходов на осуществление контроля качества аудита в 2006–2011 г. г. представлены в таблице 1.

Таким образом, по данным таблицы можно с уверенностью сказать, что с каждым годом внимание государства к проблеме качества оказываемых аудиторских услуг возрастает.

В целом, недостатки в течении 2006–2011 г. г. были выявлены по вопросам аудиторской деятельности в следующих областях:

- проведение аудита бухгалтерской отчетности;
- независимость и профессиональная этика;

Таблица 1. Динамика проверок в рамках системы внешнего контроля качества аудита за 2006–2011 г. г.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество проведенных проверок	515	577	667	611	1288	1554
в т. ч.						
ИПБР	41	71	141	123	–	–
АПР	281	221	224	234	335	304
МоАП	89	168	141	136	313	625
РКА	70	84	113	84	192	212
ИПАР	33	33	42	34	73	88
Гильдия аудиторов	–	–	–	–	292	–
ААС	–	–	–	–	68	169
Доля проверенных организаций в общем их количестве	16%	17%	20%	13%	20%	32%
Доля плановых проверок в общем количестве проведенных проверок	93%	97%	98%	99%	99%	99%
Расходы аудиторских объединений на осуществление внешнего контроля качества	3,9 млн. руб.	5,7 млн. руб.	4,5 млн. руб.	8,2 млн. руб.	27,3% млн. руб.	40,2 млн. руб.

- составление аудиторского заключения;
- осуществление внутреннего контроля качества проводимого аудита.

Меры дисциплинарного воздействия приняты по результатам 41 проверки, что на 141% выше, чем в предыдущем периоде. Это, в свою очередь, может свидетельствовать о снижении качества оказываемых аудиторских услуг и о демократичности применяемых санкций к нарушителям.

Росфиннадзором РФ в 2012 г. в рамках осуществления функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской отчетности, было проведено 115 внешних проверок, 2 из них — внеплановые. По результатам 103 проверок были приняты меры дисциплинарного воздействия, из них:

- предупреждений аудиторской организации о недопустимости нарушения правил аудиторской деятельности — 87;
- предписаний, обязывающих аудиторские организации устранить выявленные по результатам внешних проверок нарушения правил аудиторской деятельности — 9;
- предписаний в саморегулируемые организации аудиторов о приостановлении членства аудиторской организации — 5;
- предписаний в саморегулируемые организации аудиторов об исключении аудиторской организации из саморегулируемой организации аудиторов — 2.

В результате примененных санкций о наложении административного штрафа в доход федерального бюджета в 2012 году поступило 45 тыс. рублей.

В ходе осуществления контроля качества аудита возникают различного рода проблемы, эволюция которых во времени напрямую связана с изменением законодательства РФ. В частности, в 2006–2008 наиболее остро стояли проблемы методологического обеспечения:

- недостаточное, а в некоторых случаях и вовсе отсутствующее стимулирование прохождения аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами внешних и внутренних проверок качества работы;

- отсутствие обоснованности при проведении планирования внешних проверок качества работы, в т.ч. недостаток четких критериев выбора объектов контроля, а также отсутствие ориентации на проведение внешних проверок качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, проводящих аудит бухгалтерской отчетности общественно значимых организаций;

- недостаточная координация в осуществлении внешнего контроля качества работы;

- профессиональные навыки и квалификации специалистов, осуществляющих проведение внешних проверок качества аудита;

- незначительное финансовое обеспечение системы внешнего контроля качества работы;

- недостаток методических материалов по организации и осуществлению внутреннего контроля качества проводимого аудита и неэффективные способы их распространения;

- недостаточность гласности в отношении результатов внешнего контроля качества работы;

- информационный вакуум по вопросам внешнего контроля качества аудиторских услуг, т.е. аудиторами не хватает информации о том, как проходит внешний контроль в реальности, что смотрят контролёры, какие ошибки, по их мнению, серьёзные, а какие не очень.

В рамках решения указанных проблем государством предпринимаются различные меры. В частности, совершенствование законодательства в части проведения контроля качества аудита; повышение требований к профессиональным знаниям аудиторов; Минфином в рамках решения проблемы гласности ежегодно публикуются от-

четы по результатам проверок качества аудита. Однако указанные меры не помогли полностью справиться с перечисленными выше трудностями, хотя и снизили остроту их воздействия на процесс осуществления контроля и его эффективность.

Начиная с 2009 г. и по сей день основными проблемами осуществления контроля качества аудита являются:

- недостаточное количество в саморегулируемых организациях аудиторов соответствующих подразделений и профильных специалистов, которые занимаются непосредственно внешним контролем качества работы аудиторских организаций и аудиторов;
- демократичность санкций, применяемых к нарушителям по результатам внешних проверок качества;
- отсутствие неформального подхода к проведению внешних проверок качества;
- отсутствие унифицированных подходов по осуществлению внешнего контроля качества в саморегулируемых организациях аудиторов;
- недостаточная проработанность реагирования на поступающие жалобы на деятельность аудиторов и аудиторских организаций, что осложняет процесс проведения внеплановых проверок качества аудита. [5]

В рамках решения указанных выше проблем необходимо продолжать совершенствование терминологического, теоретического и методического аппарата аудита для обеспечения и контроля качества аудиторской работы.

Расширение трехуровневой системы контроля качества аудита до пятиуровневой также можно считать одним из направлений, способствующих повышению эффективности проводимого контроля. Можно выделить следующие уровни:

- 1) государственный и контролирующие органы;
- 2) саморегулируемые организации аудиторов;
- 3) заказчик (контроль осуществляется в ходе приемки отчетов аудитора);
- 4) контроль, осуществляемый в соответствии с соглашением о сотрудничестве;
- 5) внутрифирменный контроль качества аудита. [7]

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 21.11.2011) «Об аудиторской деятельности»;
2. ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» (в ред. «Постановления» Правительства РФ от 19.11.2008 N 863);
3. ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях» (введено «Постановлением» Правительства РФ от 22.07.2008 N 557);
4. Емелин В. Н. «Менеджмент контроля качества аудита» // Менеджмент качества и устойчивое развитие: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Саранск, 22–23 мая, 2011 г. / редкол.: С. М. Вдовин (отв. ред.) [и др.]. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2011—340 с.
5. Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/audit/monitoring/>
6. Кучерова О. Н., Емелин В. Н. «Современные аспекты контроля качества аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/>
7. Мигунова М. А. «Системный контроль качества как способ повышения эффективности аудиторских услуг» // Аудит и финансовый анализ № 6, 2009

Действенность данной системы подтверждает опыт «БДО Юникон», занимающей лидирующие позиции в рейтинге российского аудита.

Также можно предложить разработать критерии определения степени удовлетворённости клиента оказанными услугами, дающие ответы на следующие вопросы: каким образом аудитор помог обнаружить ошибки, способствовали ли проведенные мероприятия предупредить возникновение ошибок системного характера или избежать мошеннических действий; помогли ли оказанные услуги повышению эффективности и качества учетной системы и формируемой в ней информации; осуществлялись ли мероприятия по совершенствованию управления в организации, продвижению на рынке; как аудитор оценил краткосрочную и долгосрочную перспективы развития клиента при проверке финансовой информации прогнозного характера, снизил ли информационные риски и т. д. Также в рамках данного направления возможно проведение тестов эффективности аудита и консалтинга как средства контроля качества оказанных аудиторских услуг и средства повышения эффективности деятельности. Данные мероприятия позволят аудитору предвидеть «разрыв ожиданий» и помогут избежать его. Для реализации указанных мероприятий необходимо вести переговоры, помогающие лучше понять интересы, потребности и требования клиентов, его тактические и стратегические цели и задачи. Составления письма о проведении аудита позволит отразить предварительные условия, установленные в ходе переговоров, а заключение договора на оказание аудиторских услуг закрепит права и обязанности сторон.

Таким образом, несмотря на законодательно установленную систему контроля за качеством аудиторской деятельности, увеличение числа проводимых проверок как в абсолютном, так и в относительном выражении, качество аудиторских услуг не повышается. Данная проблема остаётся открытой и требует целенаправленных мер и решений, как со стороны государства, так и со стороны общества.

Социальный аудит как метод повышения эффективности деятельности предприятия

Емелин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;

Скворцова Юлия Николаевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В современной рыночной экономике невозможно нормальное функционирование компаний без развитой системы социального партнерства. Так как именно человеческий фактор (социально-трудовые отношения) обеспечивает эффективность деятельности предприятия. По мнению ученых, именно социальный аудит является главным инструментом регулирования состояния социально-трудовых отношений.

Согласно Проекту федерального закона РФ «О социальном аудите в Российской Федерации» социальный аудит — метод регулирования социальных отношений в системе социального партнерства, призванный выявить и определить состояние социальной среды, в том числе: реальные угрозы и потенциальные риски обострения социальных отношений, нарушения правовых норм российского и международного законодательства в сфере социальных отношений, а также несоответствие социальной ситуации международным стандартам и этическим нормам, основные причины возникновения социальных рисков, варианты оптимизации социальных рисков, пути достижения социального консенсуса через принятие согласованных мер по развитию человеческих ресурсов.

Социальный аудит, в широком понятии, подразумевает контроль со стороны общества за осуществлением функций государства. То есть, в случае отдельного предприятия трудовой коллектив требует предоставления социальных гарантий со стороны предприятия, взамен же оно обязуется достичь ожидаемых трудовых стандартов, посредниками здесь обычно выступают профсоюзы предприятия.

Инициатором развития и внедрения социального аудита на предприятиях стал частный бизнес развитых стран Запада, заинтересованный в эффективности складывающихся трудовых отношений на предприятии.

Объектом социального аудита на предприятии выступают социально-трудовые отношения в контексте разработки, принятия и реализации трех- и двухсторонних соглашений и коллективных договоров.

Предметом социального аудита на предприятии является достоверная и эффективная информация о состоянии социально-трудовой дисциплины на предприятии, поступающая со всех уровней обследования социально-трудовых отношений на предприятии через анализ существующей документации на предприятии в отношении социально-трудовых договоров, а также через опросы, мониторинг, статистические данные.

Кузнецова Н. В. предлагает использование социального аудита для оценки социальной безопасности наем-

ного персонала, под которой понимается состояние защищенности личности от возможных рисков, связанных с нарушением ее жизненно важных интересов в области социальных прав и свобод (права на жизнь, на труд и его достойную оплату, на профессиональное образование, лечение, отдых, гарантированную социальную защиту со стороны работодателя).

Данное направление социального аудита рекомендуется автором проводить в пять этапов:

1. Сбор информации о состоянии социально-трудовых отношений на предприятии с целью оценки реальных и потенциальных угроз его социальной стабильности, возможных рисков обострения социально-трудовых отношений.

2. Оценка рисков персонала.

3. Оценка социальной и правовой защищенности персонала.

4. Оценка социального климата.

5. Разработка мероприятий, направленных на обеспечение социальной безопасности персонала, повышение уровня защищенности персонала с целью формирования социальной политики организации [1].

Данное направление социального аудита, на наш взгляд, является обязательным для применения с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Однако лишь одна оценка социальной безопасности наемного персонала при социальном аудите предприятия носит односторонний характер, так как не учитывает интересы предприятия.

Рассмотрим примерную схему социального аудита на предприятии.

На первом этапе обычно происходит согласование с руководством предприятия и получение от них согласия на участие в социальном аудите (социальный аудит проводится по инициативе компании, без принуждения на то государством).

На втором этапе формируется группа по проведению социального аудита. На наш взгляд, в эту группу должны входить представители собственника предприятия (менеджеры по управлению персоналом) и представители трудящихся (члены профсоюза рабочих предприятия), а также возможно привлечение внешних экспертов в области социально-трудовых отношений. Данная группа разрабатывает программу проведения аудита, различные вопросники, определяет процедуры и методы проведения социального аудита.

На третьем этапе непосредственно исследуется корпоративная культура исследуемого предприятия, выяв-

ляются ее «больные» места. Это, например, может быть сложившаяся специфика отношений с персоналом, поставщиками, покупателями, взаимоотношения с органами власти в отношении исполнения законодательства, с инвесторами компаниями, пути привлечения новых инвесторов.

Анализ соответствия миссии компании ее целям, и их исполнение на практике.

На четвертом этапе возможно более глубокое исследование выявленных проблем на основе устных опросов заинтересованных лиц (соответствие их ожиданий выполняемым ими функциями).

На пятом этапе должны быть разработаны пути устранения или улучшения (если невозможно полное их устранение) выявленных проблем. Это может быть совершенствование заключаемых договоров между субъектами социально-трудовых отношений, различные взаимные уступки сторон.

Заключительным этапом является составление отчета о результатах проведения аудита для руководителя предприятия. Данный отчет обычно является коммерческой тайной предприятия и не подлежит разглашению за пределы предприятия.

На наш взгляд в данную программу следует внести дополнения, в частности:

- до начала формирования группы по проведению социального аудита предприятию следует определиться в выборе субъекта проведения социального аудита. По нашему мнению, функции по проведению данного вида аудита должны быть возложены на специализированную организацию или специалиста-аудитора. Так как это, во-первых, поможет избежать субъективности и возможной подтасовки данных в пользу интересов заинтересованных лиц и, во-вторых, профессиональная помощь специалистов поможет провести аудит грамотно и эффективно ввиду малого опыта российских компаний в проведении социального аудита предприятий;

- помимо корпоративной культуры необходимо обратить внимание на социально-бытовые условия работы, статистику заболеваемости рабочих и влияние данных факторов на финансовые результаты предприятия;

- изучить статистику трудовых споров, судебных разбирательств и их влияние на финансовые результаты предприятия;

- исследовать возможное влияние конкурентов на социально-трудовой климат предприятия, изыскать возможные пути его устранения.

Социальный аудит предприятия может включать в себя множество областей — аудит охраны труда, аудит оплаты труда, экологический аудит и т.п. Эффективность для предприятия будет достигнута лишь тогда, когда будут исследованы все области деятельности предприятия в области социально-трудовых отношений.

На современном этапе главной целью предприятия является минимизация издержек и максимизация на этой основе прибыли. Мы считаем, что проведение социаль-

ного аудита поможет руководству предприятия найти причины, влияющие на увеличение издержек и подскажет пути их устранения.

Так, проведение социального аудита поможет руководству:

- сократить операционные расходы;
- расположить к себе потребителей;
- улучшить деловую репутацию компании;
- снизить текучесть кадров;
- повысить мотивацию персонала;
- привлечь инвесторов [2].

Приведенные выше результаты от проведения социального аудита позволяют в несколько раз покрыть расходы на его проведение. Однако российские компании еще не достаточно активно прибегают к данному методу. Возможно, в этом и кроется одна из причин недоверия иностранных инвесторов к российскому бизнесу. Все чаще при выходе на международные рынки российские компании сталкиваются с требованиями ведения бизнеса в соответствии с общепринятыми принципами социальной ответственности со стороны иностранных деловых партнеров. Решение данной проблемы кроется именно в непонимании необходимости социального аудита для предприятия.

Впервые социальный аудит в России был проведен на ОАО «Череповецкий азот» в 2008 г. Данное предприятие обладало высокоразвитой социальной сферой. Зарплаты среднероссийские — средняя зарплата на производстве 21 тыс. руб., у рабочего — 18 тыс. руб., хорошие отношения с профорганизацией. Предприятие ежегодно направляло на реализацию социальных программ около 2% от ВВП, помимо этого 3% ежегодно в течение 10 лет направлялось на реализацию жилищной программы. Также имелась возможность получить высшее образование за счет ОАО «Череповецкий азот». Но при этом существовала проблема текучести кадров, что влекло за собой большие трудности с кадровой ситуацией на предприятии.

Для проведения аудита было создано две фокус-группы, и исследовались горизонтальные и вертикальные связи на предприятии. В результате социального аудита была получена позитивная оценка деятельности предприятия в части инвестиций средств в персонал предприятия, превышающих среднероссийские показатели. Главной причиной оттока работников оказалась — зарплата. Оказалось что предприятие-конкурент «Северсталь» выплачивало зарплату выше. Однако, выяснилось, что у «Череповецкого азота» есть два мощных фактора удержания персонала, помимо увеличения заработной платы: корпоративная культура и жилищные программы. Корпоративная политика на предприятии в отношении кадров весьма демократична и при старании каждый мог надеяться на повышение. Другая мотивация — жилье. В течение 10 лет ежегодно от 70 до 150 сотрудников въезжали в новые квартиры.

В результате аудита выяснилось, что 80% персонала считает достаточным объем предоставляемой им инфор-

мации, а политику осуществляемую руководством — прозрачной. Но большинство работников считает, что недостаточно полномочий дано общественным организациям. В связи с этим, предприятие наметило в ближайшее время укрепить и расширить взаимодействие с профсоюзными организациями, будет практиковаться набор специалистов еще в школах и разработка пенсионных программ.

Результатом социального аудита стало выявление двух контраргументов текучести кадров — корпоративная культура и жилищная программа. Эксперимент показал, что исследование социальной сферы может служить взаимной выгоде как работников, так и работодателя [3].

Поскольку во многих странах (как и в России) только происходит формирование и становление институтов социального аудита, нередки случаи обращения за помощью к зарубежным аудиторским организациям. Так, например, прежде чем заключить договор с иностранной компанией Philips российская организация «Компания Телебалт» в 2011 г. прошла социальный аудит, осуществление которого было поручено экспертам швейцарской аудиторской компании SGS.

Было проведено исследование соблюдения стандартов труда, безопасности, здоровья, экологии, организации бизнеса и бизнес-этики. Об этом аудиторы узнавали непосредственно у работников предприятия.

Социальный аудит осуществлялся в виде бесед с работниками предприятия, выбранных методом случайного отбора. На заключительном совещании аудиторы отметили большую лояльность работников к предприятию.

В ходе аудита было установлено, что уровень заработной платы работников выше среднего размера оплаты труда в Калининграде (место расположения предприятия). Компания обеспечивает своих работников комфорта-

бельными автобусами, которые доставляют их на работу и обратно из Калининграда и городов области: Правдинска, Знаменска, Гвардейска, Мамоново, Багратионовска, а также из приморских городов области.

Особое внимание в ходе социального аудита специалисты обратили на соблюдение техники безопасности, помимо изучения соответствующих документов, были осуществлены беседы с персоналом по поводу их действий в случае возникновения чрезвычайной ситуации.

В результате аудита эксперты убедились в том, что предприятие не только выпускает качественную продукцию, но и берет на себя социальную ответственность за своих работников, а также ответственность перед обществом за экологию, за систему управления и за бизнес-этику. Данные факторы являются для потенциальных партнеров не менее важными, чем качество производства [5].

Основными факторами, препятствующими внедрению практики проведения социального аудита на российских предприятиях, являются:

- нежелание руководства увеличивать расходы предприятия (расходы по осуществлению социального аудита);
- опасения руководства обнародования для персонала предприятия действительного состояния социальной политики на предприятии;
- отсутствие законодательной и нормативной базы проведения социального аудита, недостаток информации, отсутствие опыта.

Мы считаем, что проведение социального аудита для предприятий является одним из главных факторов успеха как на российском рынке, так и на зарубежном. Именно благодаря социальному аудиту выявляются скрытые причины неэффективности деятельности предприятий. На наш взгляд, в России необходимо более активное продвижение социального аудита, разработка его правовой базы.

Литература:

1. Кузнецова Н. В. Социальный аудит как метод диагностики социальной безопасности персонала / Н. В. Кузнецова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2011. — № 6.
2. Мешков В. Р. Социальный аудит: российская практика / В. Р. Мешков // Общество и экономика. — 2009. — № 6.
3. Самойлова П. Первый социальный аудит / П. Самойлова // Солидарность. — 2008. — № 47.
4. Хмелев С. А. Социальный аудит как фактор повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности крупных промышленных предприятий / С. А. Хмелев // Экономика и управление. — 2010. — № 1.
5. Официальный сайт «Компании Телебалт» [электронный ресурс] режим доступа: <http://telebalt.ru/news/august/aug.html>.

Роль службы внутреннего аудита в управлении затратами (отечественная и зарубежная практика)

Емелин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;
Шведкова Анна Михайловна, магистрант
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В условиях перехода российской экономики к работе в ВТО возникает необходимость более эффективного управления затратами и повышения контроля деятельности предприятий.

Одним из путей решения данной проблемы может стать создание службы внутреннего контроля. В соответствии со ст. 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» каждый экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, и если бухгалтерская отчетность организации подлежит обязательному аудиту, то и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности [1].

Согласно концепции Минфина РФ по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012–2015 годы, утвержденной Приказом Минфина России от 30 ноября 2011 г. № 440, Минфин России должен был разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности сразу после принятия закона № 402-ФЗ, но таких рекомендаций на данный момент еще нет. Однако отсутствие рекомендаций Минфина России не освобождает компании от необходимости организовать внутренний контроль [2].

Важнейшей задачей внутреннего контроля является проведение управленческого аудита. Для реализации данной задачи аудитору необходимо:

- перечень информационных источников аудита затрат на производство;
- список системы нормативных документов, используемых при проведении аудита затрат на производство;
- возможные альтернативные решения отражения в бухгалтерском учете затрат на производство;
- тесты средств контроля для оценки системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета в части затрат на производство;
- описание процедур проверки затрат на производство;
- макеты рабочих аудиторских документов, которые могут быть составлены в ходе аудита затрат на производство.

Функции управления затратами реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию, активизацию и стимулирование выполнения, учет, контроль, анализ и регулирование.

Рассмотрим российский и зарубежный опыт организации внутреннего учета и контроля затрат на производ-

ства продукции.

Анализ затрат должен начинаться с определения принципов группировки затрат.

В практике западных компаний нет нормативных требований к определению статей калькуляции, поэтому они исходят из экономической целесообразности. Приведем статьи калькуляции, которые обычно используют в австрийских компаниях:

- а) прямые материальные затраты;
- б) прямые производственные затраты;
- в) общепроизводственные затраты;
- г) затраты по освоению производства;
- д) затраты, связанные с простым оборудованием и производством;
- е) прочие производственные затраты;
- ж) затраты на складскую и транспортную логистику;
- и) затраты на продвижение и рекламу;
- к) затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- л) затраты на организацию сбыта;
- м) административные затраты.

Группировка затрат по процессам производится в зависимости от направления их использования — в производстве, реализации продукции или в управлении предприятием. Это позволяет оценить себестоимость процессов компании, что в свою очередь дает возможность точнее определить окончательную себестоимость выпускаемой продукции (работ, услуг).

План счетов, предусмотренный международными стандартами, также предусматривает учет затрат вспомогательного производства на отдельном счете 6002 Supplementary productions.

В литературе по зарубежному опыту управленческого учета, как правило, нет конкретного понятия «вспомогательные производства». При этом затраты вспомогательного производства могут классифицироваться в зависимости от особенностей производственного процесса отдельного предприятия.

Важнейшей характеристикой западных систем управленческого учета является оперативность учета затрат. С этой точки зрения учет затрат подразделяется на учет фактических (прошлых, исторических) затрат и учет затрат по системе стандарт-кост. На основе теорий организаций труда созданы условия для разработки и внедрения нормативов затрат материальных и трудовых ресурсов. Эти нормы стали использоваться для исчисления себестоимости единицы продукции, для определения цен, сравнения фактических затрат с плановыми

Таблица 1. Оценка себестоимости, прибыли и запасов при учете переменных и полных затрат

Показатели	Учет переменных затрат, руб.	Учет полных затрат, руб.
Себестоимость единицы реализованной продукции:		
бетон N1 вида	35.05	43.62
бетон N2 вида	50.03	62.83
Оценка запасов готовой продукции	65260	82616
Прибыль от продаж	458898	476185

с целью усиления оперативного контроля и повышения эффективности управления. Такой подход к исчислению затрат в расчете на единицу изделия был назван системой «стандарт-кост».

При выполнении цехом нескольких заказов в короткие сроки начислять стоимости на каждый заказ нецелесообразно. В таких случаях вместо стандартов определяется средняя стоимость, которая является базисом для определения цен на изделие.

Система «директ-костинг» основана на учете и калькулировании неполной производственной себестоимости. Разница между выручкой от продажи и неполной производственной себестоимостью, исчисленной по системе «директ-костинг», образует маржинальный доход или сумму покрытия.

Рассмотрим различия рассчитанной себестоимости двух видов бетона, производимых строительным предприятием ОАО «Кирпич Силикатный» для собственных нужд, методом учета переменных и полных затрат (табл.1).

Сравнение результатов расчетов себестоимости двух видов бетона позволяет заключить: себестоимость единицы продукции, рассчитанная по методу директ-костинг, ниже полной себестоимости (по виду N1 — на 8,57 руб., по виду N2 — на 12,8 руб.). В системе директ-костинг на 17356 руб. ниже и оценка запасов, чем при методе учета полных затрат. Поэтому себестоимость реализованной продукции оказывается выше, а следовательно, прибыль меньше при методе учета переменных затрат на ту же сумму. Т. е. директ-костинг при увеличении объемов производства является легальным способом уменьшения налогооблагаемой базы.

Ведение отдельного учета переменных и постоянных расходов с подсчетом маржинального дохода по каждому виду продукции дает возможность детально и качественно изучить зависимость между объемом производства, затратами (себестоимостью), маржинальным доходом и прибылью.

Затраты должны учитываться по полной себестоимости в условиях принятия долгосрочных управленческих решений, а учет затрат по ограниченной себестоимости наиболее эффективен при принятии оперативных управленческих решений по регулированию и контролю затрат, выпуска продукции и ее реализации, установлению нижних границ цен с учетом спроса и предложения на рынке, регулированию инфляционных процессов.

С развитием современного производства доля прямых расходов в себестоимости продукции сокращается, в то время как доля накладных расходов повышается. В этой ситуации общепринятые подходы к распределению накладных затрат могут привести к неверным управленческим решениям. Избежать этих ошибок позволяет применение функционального метода калькулирования себестоимости продукции (Activity Based Costing, ABC). Исходя из этого, затраты вспомогательных производств по отношению к основной продукции предприятия можно приравнять к косвенным (или накладным) затратам и описать их учет на примере учета полной себестоимости (full costing).

В данном методе учета все накладные расходы предприятия распределяются между продуктами при помощи некоторой заранее определенной базы. Один из методов распределения накладных расходов — делить их пропорционально прямым затратам.

В конце года накладные расходы, включенные в себестоимость продукции, необходимо сравнивать с фактическими накладными расходами, чтобы посмотреть, что больше: первые (избыточное отнесение — over-recovery) или последние (недостаточное отнесение — under-recovery). Избыточное отнесение увеличит прибыль в управленческом учете, тогда как недостаточное отнесение уменьшит ее. Чем больше разница, тем больше неточность в прогнозе накладных расходов и прямых затрат.

Функциональный метод основан на утверждении, что у предприятия имеется определенный объем ресурсов, который позволяет ему выполнять производственные функции. Эти ресурсы распределяются по функциям пропорционально драйверам затрат, то есть затратнообразующим факторам. Издержки по каждой функции относят на объект калькулирования, в качестве которого могут выступать изделие, товар, услуга, клиент, заказ [4].

После рассмотрения всех внутренних аудитор должен выбрать тот метод калькуляции, который наиболее полно соответствует интересам компании.

Важным направлением совершенствования учета затрат производств является использование новых методов калькуляции, широко используемых в зарубежной практике.

От того, как ведется учет затрат и определяется себестоимость произведенной продукции, зависит финансовый результат деятельности предприятия. Применение

того или иного метода определяется особенностями производства, характером выпускаемой продукции.

Многие зарубежные компании, например, в Японии, используют в своей практике концепцию управления по целевой себестоимости (таргет-костинг).

Для того чтобы продавать свой продукт дешевле, чем конкуренты, надо сначала этот продукт сделать более дешевым. Вопрос состоит в том, когда начинать удешевлять свой продукт? В большинстве случаев предприятия начинают реально бороться за сокращение затрат лишь тогда, когда продукт разработан и передан в производство. Именно тогда приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы он был прибыльным. Решить эту проблему помогает система таргет-костинга.

Рассматривая причины возникновения системы таргет-костинг, следует обратить внимание на заметно изменившийся в последние десятилетия облик бизнеса. Сегодня одним из главных факторов успеха и конкурентоспособности компаний являются инновационные продукты. Производители во многих отраслях уже не могут продавать огромные партии стандартных изделий, полагаясь на относительно стабильные рынки и технологии. Современные рынки являются изменчивыми, а технологии прогрессируют очень быстро, что заставляет менеджеров использовать новые подходы к управлению, ориентируясь на поведение потребителей, и разрабатывать соответствующие инструменты планирования, измерения, учёта и контроля затрат, которые объединяются в систему управления затратами.

Если ранее традиционные методы управления и учёта затрат (например, стандарт-костинг) полностью оправдывали себя, то теперь многие специалисты считают, что настало время пересмотреть привычные подходы, которые не соответствуют требованиям современной конкурентной среды. Одной из наиважнейших задач является модификация методологии учёта затрат и калькулирования себестоимости новых (инновационных) продуктов. ОАО «Кирпич Силикатный» хорошо зарекомендовал себя на российском рынке строительной продукции как качественный производитель уже зарекомендовавшей себя продукции и инноватор. Переход на применение хотя бы некоторых моментов концепции таргет-костинга, по нашему мнению, позволит предприятию вновь закрепить верхнюю нишу на рынке строительной продукции.

Сама идея, положенная в основу концепции таргет-костинг, несложна и революционна одновременно. Японские менеджеры просто вывернули «наизнанку» традиционную формулу ценообразования:

$$\text{Себестоимость} + \text{Прибыль} = \text{Цена},$$

которая в концепции таргет-костинг трансформировалась в равенство

$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}$$

Система таргет-костинг, в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчёт себестоимости изделия, исходя из предварительно уста-

новленной цены реализации. Эта цена определяется с помощью маркетинговых исследований, то есть фактически является ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги [3].

Для определения целевой себестоимости изделия (услуги) величина прибыли, которую хочет получить фирма, вычитается из ожидаемой рыночной цены. Количественное вычисление величины целевого сокращения затрат осуществляется в четыре этапа:

1) Определение возможной цены реализации за единицу (элемент) рассматриваемой продукции или услуги.

2) Определение целевой себестоимости продукции (за единицу и в целом).

3) Сравнение целевой и сметной себестоимости продукции для определения величины необходимого (целевого) сокращения затрат.

4) Перепроектирование продукта и одновременное внесение улучшений в производственный процесс для достижения целевого сокращения затрат.

Рассмотрим цифровой пример, иллюстрирующий вычисления, обычно производимые для достижения целевого сокращения затрат.

Финансовые службы ОАО «Кирпич Силикатный» считают, что потребитель готов заплатить за продукт — кирпич силикатный 25—50 (серо-фиолетового цвета) — цену, не превышающую 12 руб. Стоимость доставки товара в радиусе 200 км составляет 2 руб. на единицу. Таким образом, на территории предприятия продукт не должен стоить дороже 10 руб. (учитывая расходы транспортного цеха на перевозку). Производство можно считать рентабельным, если получаемая с продукта целевая прибыль составляет не менее 17% ($100\% - (10/12) = 16,6\%$). Таким образом, себестоимость с НДС не должна превысить 8,3 руб. ($10 * 83\% / 100\% = 8,3$ (руб.)). Вычитаем НДС для получения чистой себестоимости ($8,3 * 18\% / 118\% = 1,26$ (руб.)), итого — 7,04 руб. То есть, чтобы достичь целевой цены, нужно снизить себестоимость на 3 руб.

Чтобы система таргет-костинг заработала в полную силу, на предприятии должна быть создана высокоорганизованная и высокопродуктивная команда, объединённая общей целью.

Рассмотрим другой метод учёта затрат, широко применяемый за рубежом. Это функциональный метод калькулирования себестоимости продукции (Activity Based Costing, ABC [3]).

Функциональный метод получил свое распространение в 1980-х гг. Он был разработан американскими учеными Р. Купером и Р. Капланом. В настоящее время его активно используют крупные компании в США, Великобритании, Европе и Австралии. Этот метод вызывает интерес и у российских предприятий, ориентированных на создание стратегических конкурентных преимуществ.

Функциональный метод основан на утверждении, что у предприятия имеется определенный объем ресурсов, который позволяет ему выполнять производственные функции. Эти ресурсы распределяются по функциям про-

порционально драйверам затрат, то есть затратнообразующим факторам. Издержки по каждой функции относят на объект калькулирования, в качестве которого могут выступать изделие, товар, услуга, клиент, заказ.

Преимущества функционального метода становятся очевидными, когда на одном предприятии производится широкий ассортимент продукции. При производстве разнородной продукции потребуется гораздо больше временных и финансовых затрат на составление графиков производства, на наладку оборудования, контроль качества, осуществление заказов и доставку всех комплектующих от поставщика и со склада.

Зная причину возникновения определенных накладных расходов, можно обоснованно отнести их на себестоимость отдельного продукта. Поэтому для каждого вида накладных расходов необходимо, прежде всего, точно определить драйвер затрат. Напомним, что традиционно за базу распределения накладных расходов принимается один параметр, например, прямые затраты труда или материалов.

В условиях информационного объединения структурных подразделений предприятия по процессам и создания интеграционного механизма учетно-аналитического обеспечения бюджетирования, аудитору необходимо построить такую систему аналитического учета (отличной от существующей), которая предоставляла бы возможность в определенный момент времени формировать информацию об объекте бюджетирования в соответствии с центром ответственности, местом возникновения затрат, элементом и статьей. Эта информация необходима для принятия управленческого решения по формированию того или иного бюджета.

Внутренний аудитор должен рассмотреть методику бухгалтерского учета расходов. Методика бухгалтерского учета расходов определяет, что расходы формируются на синтетических счетах 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизвод-

ственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства» в разрезе элементов и статей расходов. На указанных выше счетах аккумулируются прямые расходы, которые связаны непосредственно с транспортировкой строительных материалов, косвенные расходы, которые связаны с обслуживанием основного производства.

Внутренний аудитор должен быть профессионалом и постоянно повышать уровень своего образования. Сотруднику службы внутреннего контроля необходимо анализировать ситуацию и предоставлять готовое решение по спорному вопросу. Также внутренний аудитор может привлекаться к участию в налоговых проверках для предоставления устных и письменных пояснений в ходе проверки, а по ее окончании принимать непосредственное участие в подготовке возражений по акту проверки.

Для организации эффективного внутреннего контроля крайне важно обеспечить его проведение методологически. Все инструменты, сроки, документация, особенности выборки должны быть отражены во внутреннем регламентирующем документе — стандарте проведения аудиторской проверки.

В настоящее время на большинство российских предприятий в структуре управления нет подразделения, занимающегося аналитической работой и поиском резервов снижения затрат.

Мы считаем, что динамика развития организации, ее финансовая устойчивость, активность и надежность напрямую зависят от эффективности и качества работы системы внутреннего контроля. Необходимо осознавать значимость внутреннего аудита в организациях как с правовой позиции, так и в плане ее практической реализации. Практика аудита свидетельствует, что в тех организациях, где созданы и эффективно функционируют службы внутреннего аудита, значительно выше уровень сохранности имущества, использования ресурсов, организации бухгалтерского учета и достоверности отчетности.

Литература:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. — [М., 2011] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/>
2. ПЛАН Министерства финансов Российской Федерации на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (в редакции приказа Минфина России от 30.11.2012 № 455)
3. Пузыня Т. А. Таргет-костинг и кайзен-костинг — инновационные концепции отечественного бухгалтерского учета. // Современные научные исследования и инновации. — Июль, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988>
4. Керимов В. Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 6-е изд., изм. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008 с.

Кассовые операции индивидуальных предпринимателей

Жабина Олеся Александровна, студент

Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

По состоянию на 5 марта 2013 года в России зарегистрировано 3 689 545 индивидуальных предпринимателя по данным УФМС России, в Республике Хакасия численность индивидуальных предпринимателей составляет 22 404 человека. Доля индивидуальных предпринимателей в республике составляет около 4 %.

Каждому из этих индивидуальных предпринимателей необходимо вести учёт своих средств и операций.

Бухгалтерский учёт для индивидуальных предпринимателей — тема особая. И все потому, что классический бухгалтерский учёт во многих моментах просто не учитывает особенности индивидуального предпринимательства, которое не разграничивает денежные средства «личные» и «предпринимательские». Кроме того, подавляющему большинству мелких предпринимателей вести бухгалтерский учёт для себя просто ни к чему.

Однако государству необходимо контролировать денежные средства предпринимателей, и новый закон о бухгалтерском учете, также как и порядок ведения кассовых операций — прямое тому подтверждение.

Именно поэтому с 1 января 2012 года соблюдение кассовой дисциплины для индивидуальных предпринимателей стало обязательным, согласно Положению Банка России [2].

Многие на сегодняшний день либо сами являются индивидуальными предпринимателями, либо такие имеются среди родственников и знакомых. По данным статистики 10–15 % молодежи желают стать индивидуальными предпринимателями, среди случайно опрошенных студентов Института экономики и управления Хакасского государственного университета им. Н. Ф. Катанова (40 человек), 25 % выразили свое желание стать индивидуальным предпринимателем, что немного выше среднестатистических данных. Прежде чем становиться индивидуальным предпринимателем, каждый должен изучить все требования, которые он должен выполнять, в том числе и кассовую дисциплину.

Согласно Положению Банка России «О порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории РФ», с 1 января 2012 года индивидуальные предприниматели также обязаны вести кассовые операции. Этот документ обязателен для любых индивидуальных предпринимателей (на всех системах налогообложения) имеющих и не имеющих расчетного счета в банке, принимающих систематически (принимающих время от времени и не принимающих вовсе) наличные денежные средства (выручку от реализации) от населения (других индивидуальных предпринимателей или организаций) и расходующих ее на нужды бизнеса или свои личные нужды. Порядок ведения кассовых операций не

применяется индивидуальными предпринимателями, которые получают оплату за оказание услуг (выполнение работ) на расчетный счет безналично, оплачивают свои расходы тоже в безналичном порядке или переводят денежные средства с расчетного счета на пластиковую карту физического лица.

Кассовые операции — прием и выдачу наличных денег производят из кассы. Место для их проведения (то есть место расположения кассы) определяет руководитель юридического лица, индивидуальный предприниматель.

Кассовые операции ведет кассир — кассовый или иной работник, определенный руководителем из числа имеющихся тружеников. Кассовыми документами являются приходный и расходный кассовые ордера, расчетно-платежная ведомость, платежная ведомость, кассовая книга.

Для ведения кассовых операций индивидуальный предприниматель самостоятельно определяет лимит остатка наличных денег в кассе. Никого уведомлять о размере лимита не нужно, он фиксируется в распоряжении, написанном предпринимателем в произвольной форме [1].

Новый порядок ведения кассовых операций с наличностью создал много сложностей для индивидуальных предпринимателей. На данный момент здесь больше вопросов, чем ответов. Ведь новым порядком Центральный банк фактически ограничил предпринимателей в использовании своих же денег. И эта проблема — далеко не единственная.

Индивидуальные предприниматели, независимо от выбранной системы налогообложения, могут работать как у себя дома, так и в арендованном помещении. На свои личные средства индивидуальный предприниматель покупает товары, платит за аренду офиса, за квартиру, в которой живет, покупает все необходимое для личной жизни и т.д. То есть у него нет разграничения имущества и денежных средств на личное и предпринимательское. Поэтому нельзя обязать предпринимателя сдавать все наличные денежные средства в банк. Кроме того, по своим обязательствам он отвечает всем своим имуществом и деньгами, полученными независимо от источника и вида деятельности [3].

В таком случае, возникает вопрос: как же быть предпринимателю с наличными денежными средствами, которые лежат у него в одном общем кошельке и предусмотрены как для личной жизни, так и для деловой? Многие индивидуальные предприниматели до сих пор не знают точного ответа на этот вопрос.

Кроме того, у индивидуальных предпринимателей нет деления имущества на личное и предпринимательское.

Денежные средства, которые он использует в предпринимательской деятельности, никак не отделены от его личных денег. Ибо подобных ограничений в российском законодательстве не установлено. Это ещё одна проблема, возникшая перед индивидуальным предпринимателем.

В то же время если индивидуальный предприниматель приобретает товар, сырье, материалы, заказывает работы и услуги в рамках предпринимательской деятельности, то рассчитываться с поставщиками и подрядчиками следует в безналичном порядке. Именно на этом настаивает Банк России, ограничивая кассовые операции индивидуальных предпринимателей.

Много споров возникло после официальной публикации Положения Центрального банка, но в нем можно

проследить и плюсы для индивидуального предпринимателя. Одним из хороших моментов нового Положения является снятие требований об оборудовании кассы. Теперь и организации и индивидуальные предприниматели сами решают, как им хранить наличные денежные средства и оборудовать кассу, превращать ли ее в неприступную крепость, хранить несколько тысяч рублей в небольшом сейфе у руководителя или в домашнем шкафу индивидуального предпринимателя.

Таким образом, новое Положение — не слишком приятная вещь для индивидуального предпринимателя. Однако при усвоении несложных приемов заполнения ордеров и кассовой книги, ведение кассы быстро войдет в привычку, а кассовые операции индивидуального предпринимателя не отнимут много времени.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Доступ и справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»;
2. О порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 12.10.11 № 373–П. Доступ и справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»;
3. Бухгалтерия ИП URL: http://www.indpred.ru/tag/kassovye_operacii;
4. Кассовые операции для ИП с 1 января 2012 года URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n53238>;
5. Новый подход к кассовым операциям: устанавливаем лимит кассы URL: <http://www.tochkai.ru/article/2070>.

Значение формирования, развития и воспроизводства кадров в системе банковского образования

Жоголь Татьяна Викторовна, ассистент
Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

Образование есть та социальная составляющая, которая характеризуется как наиболее динамичная, связанная абсолютно со всеми отраслями экономики. В первую очередь её значимость заключается в том, что благодаря повышению уровня образованности населения, в том числе через реформы высшей школы, можно достигнуть высоких темпов экономического роста в стране. В условиях переходной экономики управление системой профессиональной подготовки специалистов становится особенно актуальным.

Переходная экономика являет собой новый этап экономического развития общества, которое «неизбежно связано с переходом экономики из одного состояния в другое: меняются формы собственности, отношения между людьми по поводу присвоения, обмена, распределения, использования благ» [1, с. 115], это особое состояние экономической системы, при котором происходят коренные преобразования в обществе, экономике и государстве в целом. Несмотря на то, что по существу,

а также в силу свойства изменчивости, в данном понятии заложен принцип развития и достижения определённого нового состояния (рыночной экономики), переходная экономика представляет собой отдельный тип экономической формации в силу определённых присущих ей черт, например, таких как многоукладность и относительная длительность преобразований [1, 2, 4]. Она представляет собой временное разнородное единство противоречащих элементов — рыночных условий и государственного регулирования. Их одновременное противоборство и партнёрство, диалектическое единство и борьба определяют вектор дальнейшего развития и формируют импульсы поступательного движения.

В Республике Беларусь реформирование экономики характеризуется поэтапными преобразованиями, которые предполагают «постепенное приспособление экономической политики к изменяющимся условиям» [1, с. 119] и классифицируется экономистами как умеренно-радикальный подход [там же], или постепенное, поэ-

тапное создание рыночных отношений [2, 3, 5]. Однако ещё долгое время ведущей остаётся роль государственного регулирования [2–5], которое призвано «скомпенсировать неразвитость рыночного механизма регулирования и его институтов» [2, с. 53], особенно на первоначальных этапах.

Изменения, традиционно сопровождающие трансформации любого порядка, в переходной экономике подразумевают совершенствование структурной, институциональной и организационной основ экономики [6], многообразии (плюрализм) форм собственности [7] (с важнейшей ролью, но не монополией частной собственности). Данные преобразования затрагивают все сферы экономики, включая и систему образования и финансово-банковский сектор. Реформирование последнего может привести как к усугублению трансформационного кризиса ввиду выполнения банковской системой важнейших макроэкономических функций по обслуживанию финансовых потоков в экономике, так и к повышению уровня экономического развития. В финансово-кредитном секторе возрастает численность занятых, что обусловлено привлекательностью быстрого оборота денежных средств, высоким уровнем доходов, близостью к кредитным ресурсам. Кадровые оттоки из других сфер деятельности сказываются в виде диспропорций на рынке труда в целом и на его отдельных сегментах, например, на всё более усложняющемся рынке труда молодых специалистов. Он переполнен выпускниками специальностей, которые «являются трудоизбыточными на белорусском рынке труда, причём большие коррективы вносят негосударственные вузы» [8, с. 16].

С определённого момента перед всей системой профессионального образования поставлены новые требования к качеству подготовки специалистов. Это связано с переходом к рыночным механизмам экономического развития, а также с отсутствием обязательного государственного распределения выпускников, обучающихся на платной основе. Возникла необходимость пересмотра главных концепций образования, а значит, переосмысления методик подготовки специалистов, перераспределения приоритетов в процессе их обучения. Система высшего образования подвергается новому испытанию — изучению сквозь призму современных — «рыночных» взглядов, с применением рационализированных подходов на базе основных составляющих рынка: конкуренции, цены, спроса и предложения.

Главное богатство общества во все времена составляют люди, современным экономическим языком обозначаемые как человеческие ресурсы, поэтому исследование проблем эффективности их использования в качестве основного элемента производительных сил, всегда являлось актуальным. В условиях инновационно развивающейся экономики компетенция и квалификация специалиста являются важнейшими факторами экономического роста государства и социального прогресса общества. Эффективность экономических процессов в большин-

стве своём сопряжена с уровнем накопленного в стране человеческого капитала и степенью его реализации во всех секторах экономики, в том числе и задействованного в банках.

Экономический механизм обеспечения банковской системы кадрами представляет собой совокупность форм и методов, позволяющих определить необходимое количество банковских кадров в соответствии с её потребностями в определённом объёме и уровне качества их подготовки. Это достигается благодаря предусмотренным законодательством экономическим мерам, то есть основам, заключающимся в определённом установленном порядке обеспечения банки кадрами. Сюда включаются планирование объёмов и структуры подготовки банковских специалистов, способы её финансирования, содержание учебных планов различных специализаций и направлений специальностей, продолжительность обучения в соответствии с уровнем образования, которое является базой для получения специальности, порядок распределения на рабочие места.

Рассматриваемый экономический механизм направлен на обеспечение банковских организаций кадрами в результате реализации своих функций соответствующими учреждениями образования в процессе подготовки банковских специалистов. К методам воздействия на рассматриваемые процессы в данном исследовании относятся установление и доведение до учреждений образования планов набора абитуриентов в разрезе специализаций; подготовка выпускников за счёт дифференцированных средств — бюджета, организаций-заказчиков, собственных средств обучающихся — с целью привлечения, а также путём дифференциации форм обучения в соответствии с запросами обучающихся и возможностями учреждений образования; мониторинг рынка образовательных услуг; система кредитования обучения; ценообразование в системе образования; материально-техническая база учреждений образования. К формам — различные способы мотивации банковских организаций и банковских специалистов в повышении уровня образования банковских коллективов путём создания для этого условий, стимулирующих все заинтересованные в процессе обучения стороны.

Таким образом, экономический механизм обеспечения банков кадрами заключается в обеспечении с помощью экономических методов достижения целей всех заинтересованных в процессе подготовки банковских специалистов сторон. От степени усовершенствования взаимодействия всех составляющих данного процесса, зависит успех реализации поставленных целей.

В настоящее время в банковской сфере не уделяется должное внимание оценке уровня кадрового обеспечения банков. Решая проблемы переходной экономики, банки не всегда считают приоритетным этот существенный элемент своей деятельности.

Особенности работы в банке заключаются в том, что «большинство служащих имеют жёстко регламентиро-

ванные исполнительские функции и относятся к техническим специалистам (80–90%); меньшая часть банковского персонала (20–10%) выполняют аналитические функции» [9, с. 349]. К тому же даже специалистам-исполнителям для поддержания своей квалификации в динамично меняющихся условиях банковской деятельности приходится прикладывать серьёзные усилия, чтобы постоянно совершенствоваться и соответствовать развитию банковских технологий. Данная проблема вполне решается в случае работы отлаженной системы подготовки, переподготовки, развития основного ядра человеческого капитала банковской системы — банковских специалистов.

Невозможно обеспечить развитие банка без профессионального, инновационного, творческого развития его сотрудников. Образование, обучение, аттестация и другие компоненты развития человеческих ресурсов неизменно обеспечивают рост эффективности выполняемых банком функций за счёт прогрессивного развития компетенций и интеллектуальных навыков персонала, их взаимоотношений за счёт расширения информационного поля, укрепления и развития навыков познания, профессиональной компетенции человеческого капитала банковской системы в целом.

Таким образом, место или ниша, занимаемая банком в системе экономических отношений, связана не только и не столько с адаптацией к рыночным условиям, сколько с подготовленностью кадров. В литературе и практической деятельности можно найти ряд толкований процесса профессионального развития персонала: продвижение кадров, их переподготовка и обучение, повышение квалификации, кадровый резерв, построение карьеры и т.п. Всё это так или иначе связано с обучением, образованием, то есть с профессиональной подготовкой.

Система профессионального образования всегда находилась в процессе постоянного взаимодействия с экономической ситуацией, которая способна влиять на условия

существования этой взаимосвязи, степень этого взаимодействия зависит от конкретных условий, в которых находится государство и общество. Концепция обучения, образования как капитала, вложенного в человека, выражается в эффективности труда работника, его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках рабочей силы, обеспечивающей высокий профессиональный уровень, всё это, в свою очередь, требует инвестиций в обучение. Рост уровня образования в банке может рассматриваться не только как необходимое и достаточное условие жизнеспособности банка, но и как направление увеличения его экономического потенциала.

Высококонкурентная среда, условия неопределённости и нестабильности, в которых банк осуществляет свою деятельность, придают ей рисковый характер. В свою очередь это требует от сотрудников не только повышенной ответственности, но и понимания того, что каждый работник своим трудом напрямую влияет на общие результаты работы организации, её имидж, что требует наличия у них соответствующих личностных качеств, необходимых для работы в ситуациях, требующих немедленной реакции, самообладания и рационализма. Особые требования к банковскому персоналу предъявляются и в связи с необходимостью сохранения банковской тайны, с постоянным повышением интеллектуализации труда, совершенствования своего профессионального мастерства.

Таким образом, особенности функционирования банковского персонала обусловлены спецификой банковской деятельности и связаны, прежде всего, с наличием у банковских работников определённых профессиональных компетенций, необходимых для осуществления её различных видов. В нашем государстве (Республика Беларусь) такие знания можно получить в соответствующих высших, средних специальных и учреждениях профессионально-технического образования, предлагающих специальности соответствующего профиля.

Литература:

1. Тычина Н. А. Макроэкономические преобразования в странах с переходной экономикой / Н. А. Тычина // Научная и инновационная деятельность в Беларуси: сб. науч. тр. / НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь; под науч. ред. В. Ф. Иванова. — Минск, 2001. — С. 115–125.
2. Лобкович Э. И. Переходная экономика: сущность, проблемы, особенности в Беларуси: науч.-метод. пособие / Э. И. Лобкович. — Минск: БГЭУ, 2000. — 70 с.
3. Концепции и теории трансформации экономических систем / Г. А. Шмарловская [и др.]; под общ. ред. Г. А. Шмарловской. — Минск: БГЭУ, 2002. — 63 с.
4. Красникова Е. В. Экономика переходного периода: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и др. экон. специальностям / Е. В. Красникова. — 3-е изд., стер. — Москва: Омега-Л, 2008. — 341 с.
5. Дорина Е. Б. Формирование институциональной структуры белорусской экономики в условиях трансформации: монография / Е. Б. Дорина. — Минск: БГЭУ, 2005. — 187 с.
6. Пиатковский М. Экономические и институциональные факторы «новой экономики» в странах с переходной экономикой / М. Пиатковский // Белорусский экономический журнал. — 2004. — № 1. — С. 14–24.
7. Аносова С. А. Проблемы собственности в условиях переходной экономики / с. А. Аносова // Белорусский экономический журнал. — 2004. — № 3. — С. 32–41.

8. Ванкевич Е. В. Равновесие на рынке труда: теория и практика / Е. В. Ванкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. — 2006. — № 6. — С. 4–19.
9. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Н. К. Василенко, И. К. Козлова, О. В. Купчинова и др.; под ред. Г. И. Кравцовой. — Минск: БГЭУ, 2002. — 504 с.

Функционирование системы подготовки банковских служащих среднего звена в Республике Беларусь

Жоголь Татьяна Викторовна, ассистент
Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

В период трансформационных воздействий на все без исключения части системы профессионального образования, учреждения среднего специального образования также прошли период адаптации к новым рыночным условиям, пластично перестраиваясь сообразно своим финансовым возможностям в соответствии с требованиями учреждений высшего образования с одной стороны и одновременно спросом абитуриентов на образовательные услуги средней квалификации — с другой.

Одной из особенностей среднего специального образования (ССО) является его роль промежуточного этапа на пути непрерывного образования — между общим средним образованием (или профессионально-техническим) и высшим — для существенного объёма обучающихся. Ещё больший объём через этот этап «перешагивает», направляясь напрямик из общеобразовательной школы в вуз. Однако сильная степень интегрированности с высшей школой характеризует ССО как существенный элемент профессионального образования. Его наличие позволяет индивиду практически в любой момент времени приступить к повышению своего образовательного уровня в вузе, уже обладая практическими навыками по избранной профессии и местом работы.

Учреждениям среднего специального образования, осуществляющим подготовку кадров для банков, также присуще некоторое разнообразие форм собственности, большая численность учреждений образования в купе с их филиалами и некоторые другие, общие с высшей школой черты. Характеристиками, особенно аналогизирующими ССО с высшей школой и, тем не менее, определяющими собственный дальнейший путь развития, по нашему мнению, являются:

- рассредоточенность учреждений ССО по территории республики (банковской специальностью среднего уровня квалификации можно овладеть практически в любом регионе Беларуси, в настоящее время лишь за исключением Брестской области);
- возможность интеграции в едином образовательном процессе с учреждениями образования более высокого порядка;
- существующий до сих пор разрыв информационного характера, не позволяющий полностью согласовать

количественные и качественные требования банковских структур с процессом образования;

- более тесная, чем у высшей школы, связь с организациями — будущими работодателями, что в части банковской системы выражается в большей степени трудоустройства в сравнении с выпусками вузов;

- стремление к переориентации на потребности абитуриентов, а не рынка труда, что, по сути, является признанием преобладания спроса над предложением образовательных услуг [1–3];

- в продолжение предыдущего утверждения: предоставление абитуриентам возможности получить интересующую специальность экономического профиля, как наиболее пользующуюся спросом — но на платной основе;
- полное отсутствие маркетинговых исследований рынка труда в части среднего профессионального образования (равно как и в отдельно взятой банковской системе) и его мониторинга как института, что не позволяет с достаточной степенью точности определить направления развития данного сектора образовательных услуг.

Крайне мало исследований затрагивают область профессионального образования уровнем ниже высшей школы. В известных нам работах упор был сделан на теоретико-методологический характер и связанный с ним управленческий аспект среднего профессионального образования в российских условиях регионализации. Путихин Ю. Е. (1998) [4], проанализировав особенности функционирования системы профессионального образования, разработал методологическое обеспечение установления равновесия между рыночным спросом и предложением выпускников средних профессиональных учреждений образования экономического профиля и управления процессом оказания услуг в данном секторе образования, а также механизм работы системы непрерывного обучения экономических кадров. Данная работа в основном посвящена оценке различных вариантов финансирования средних профессиональных образовательных услуг, поиску путей управления ими с учётом принципов и характеристик системы как категории.

В работе Анисимова П. Ф. (1998) [5] также обоснована система маркетинга и мониторинга региональных

Таблица 1. Показатели приёма, выпуска и численности учащихся в учреждениях среднего специального образования экономики и права (гос. ссузы, тыс. чел.)

	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Принято	5,6	5,8	7,9	6,6	6,5	6,0	5,5	5,7
Численность учащихся	13,8	14,7	19,6	18,6	18,7	17,6	16,5	15,8
Выпуск специалистов	5,9	5,2	6,7	5,2	5,7	6,5	5,8	5,1

Примечание 1 — Источник [6].

Примечание 2 — В статистической отчётности с 2008 г. отраслевая специализация экономики и права вошла в состав укрупнённого профиля образования «Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства» [6].

систем среднего профессионального образования, проанализированы процессы регионализации среднего профессионального образования и подходы к управлению ими, финансово-экономическое обеспечение региональных систем среднего профессионального образования. Интерес для нас представляет характеристика автором программно-целевого метода как действенного способа управления процессами регионализации деятельности среднего профессионального образования, позволяющего соединить интересы отдельных активно действующих агентов системы образования, особенно самих образовательных учреждений, обладающих академической и хозяйственно-финансовой автономиями, для реализации общерегиональных целей развития.

Однако, в этих работах вопрос обеспеченности кадрами сектора экономики, соответствующего профилю учреждения образования, так и не был решён.

Банковская деятельность в современном нам виде является для экономики достаточно новой, к тому же быстро меняющейся. Видимо по этой причине у банков ещё не нашлось достаточно времени для сколь-нибудь конкретизированного формирования так называемого около-банковского пространства, к которому мы относим учреждения образования. Часть системы профессионального образования, которая занимается подготовкой банковских кадров, в свою очередь, еще недостаточно хорошо прониклась состоянием банковской системы, чтобы с теоретической точки зрения определить возможные тенденции и предлагать в соответствии с ними кадровые усовершенствования. Для того, чтобы узнать, кто нужен банкам сегодня и понадобится завтра необходима чётко сформулированная маркетинговая стратегия системы профессионального образования. Изначально именно банки должны определиться с портретом должностного лица по определённому кругу обязанностей.

Неясность целевых ориентиров деятельности белорусских учреждений образования, на которые возложены функции банковских школ, их слабая включенность в осуществление кадровой политики Национального и коммерческих банков, неопределенность их потребностей в специалистах среднего звена еще больше обостряют необходимость активно развивать ранее накопленные конкурентные преимущества, особенно на фоне волнообразно

изменяющихся показателей востребованности / выпуска специалистов экономического профиля (таблица 1):

Без становления банковских школ в качестве экономически самостоятельных, инновационных образовательных учреждений, поддерживающих высокие качественные стандарты банковского образования в условиях динамичного и конкурентного рынка образовательных услуг невозможна результативная интеграция процесса практической подготовки банковского специалиста с реальной банковской деятельностью. Именно организационные структуры-реципиенты вновь созданной рабочей силы должны быть первичными в отношении определения основных направленностей её подготовки. В российском банковском секторе, например, в последние годы по-прежнему прогнозируется рост спроса на банковских сотрудников, занятых в сфере розничного бизнеса, сотрудников для филиалов, дополнительных и кредитно-кассовых офисов, операционных касс, — предвидится рост спроса на банковских служащих [7], то есть работников именно среднего уровня квалификации.

В белорусских условиях, несмотря на обильное производство вузами кадров с банковскими специальностями и волны «паломничества» за дипломами о высшем образовании со стороны банковских служащих, несомненно, должна сохраниться диверсификация образования в разрезе уровней, поскольку порой неэффективное использование выпускников высшей школы (например, на рабочем месте кассира, что наблюдается в банках далеко не редко), а также несоответствие практических навыков молодого выпускника вуза и служащего от скамьи колледжа (где практическая подготовка априори гораздо сильнее) заставляет искать методы оптимизации образовательной структуры персонала. Подходы могут быть самые разные: аттестация выпускника, получившего диплом, на рабочем месте; взвешенный расчёт необходимой доли персонала с высшим образованием и его целесообразное размещение (минуя должности, которые требуют лишь навыков исполнения, а не анализа); поиск или создание иных резервов роста сотрудников, не связанных с объёмными временными и финансовыми затратами, как в случае с обучением в вузе, которое носит большей частью теоретический уклон, и имеет неясный характер применения на практике и эффективного приложения в дальнейшем.

Литература:

1. Жоголь Т. В. Роль социального аспекта в системе подготовки банковских специалистов / Т. В. Жоголь // Развитие банковского сектора экономики и совершенствование подготовки банковских специалистов: Материалы Международной научно-методической конференции, Пинск, 13–15 окт. 2004 г. / Пинский гос. высш. банк. колл. НБ РБ. — Пинск, 2004. — С. 106–107.
2. Жоголь Т. В. Кадры. Какими они себя видят / Т. В. Жоголь // Экономика и управление. — 2006. — № 2. — С. 70–73.
3. Жоголь Т. В. Проблемы и перспективы подготовки банковских кадров в Республике Беларусь / Т. В. Жоголь // Труды Минского института управления. — 2006. — № 2 (4). — с. 130–135.
4. Путихин Ю. Е. Управление системой средней профессиональной подготовки экономических кадров: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ю. Е. Путихин. — С.-Петербург, 1998. — 183 с.
5. Анисимов П. Ф. Формирование региональных систем среднего профессионального образования (организационно-управленческий аспект): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / П. Ф. Анисимов. — Москва, 1998. — 196 с.
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2009 — Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск, 2009. — 560 с.
7. Бум на рынке банковских кадров // Московская финансово-промышленная академия (МФПА) [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: http://www.mifp.ru/cei/research/6_research.pdf — Дата доступа: 22.07.2009.

Трудовые ресурсы и развитие регионального рынка труда

Исраилов Магамед Вахаевич, кандидат экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Современное социально-экономическое положение Чеченской Республики характеризуется стабильностью основных производственных показателей и устойчивым развитием республики. Однако по уровню социально-экономического положения и развития Чеченская Республика по-прежнему является регионом-аутсайдером России. Прежде всего, это — регион с традиционным отставанием темпов роста рабочих мест от темпов роста трудовых ресурсов.

Важным показателем (наряду с другими показателями), характеризующим уровень социально-экономического развития территорий, является занятость населения.

Распределение трудовых ресурсов по видам экономической деятельности характеризует отраслевую структуру, соотношение материального и нематериального производства, а косвенно и уровень производительности труда, а также место отдельных отраслей (видов экономической деятельности) в экономике региона.

В распределении трудовых ресурсов по видам экономической деятельности есть некоторые специфические особенности, подчеркивающие характер региональной экономики и использования трудоспособного потенциала.

На рынке труда Чеченской Республики ситуация продолжает оставаться напряженной, хотя и произошли некоторые изменения в сторону увеличения численности занятого населения.

Среднегодовая численность занятых в экономике республики в 2011 году достигла 312,9 тыс. человек, что на 198,7 тыс. или в 2,7 раза больше чем в 2007 году.

По данным ТО ФСГС по ЧР в 2011 году из общей численности занятых в экономике 156,1 тыс. человек работало в частном секторе, причем занятость в нем постоянно растет. Так, с 2007 года по 2011 год количество работающих в этом секторе увеличилось с 94,9 тыс. до 156,1 тыс. человек или на 64,5%. Необходимо отметить, что в 2004–2006 гг. среднегодовая численность занятых в частном секторе не превышало 3 тыс. человек. На этом фоне сокращается доля занятых на государственных предприятиях и организациях, а в абсолютных показателях среднегодовая численность занятых в них также имеет тенденцию роста. Основными работодателями в республике являются предприятия сельского хозяйства (19,6%), строительства (15,4%), образования (15,1%), органы государственного управления и обеспечение военной безопасности (11,4%), предприятия оптовой и розничной торговли (10,5%). Наибольший темп роста числа занятых отмечается в сельском хозяйстве и строительном комплексе [6].

По предварительным данным ТО ФСГС по ЧР численность экономически активного населения Чеченской Республики в среднем за 2012 года составила по итогам обследования населения по проблемам занятости 547,3 тыс. человек или 42,0% от общей численности населения республики, в их числе 368,3 тыс. человек или 67,2% эко-

Таблица 1. Динамика численности экономически активного населения Чеченской Республики в 2011–2012 гг.

Годы	Экономически активное население		в том числе				Уровень безработицы, %	Безработные, зарегистрированные в государственных учреждениях службы занятости населения		Уровень зарегистрированной безработицы, %
			занятые		безработные			тыс. чел.	в % к предыдущему году	
	тыс. чел.	в % к предыдущему году	тыс. чел.	в % к предыдущему году	тыс. чел.	в % к предыдущему году				
2011	543,4	99,9	343,9	111,2	199,5	85,0	36,7	177,5	76,4	32,6
2012	547,3	100,7	368,3	107,1	179,0	89,7	32,7	166,3	93,7	30,6

Источник: Социально-экономическое положение Чеченской Республики в январе-декабре 2012 года, № 12.

номически активного населения были заняты в экономике и 179,0 тыс. человек или 32,8% не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные).

В общей численности занятого в экономике республики населения в ноябре 2012 года 154,4 тыс. человек или 34,5% составляли штатные работники организаций, не относящиеся субъектам малого предпринимательства (без учета совместителей). На условиях совместительства и по договорам гражданско-правового характера для работы в этих организациях привлекалось еще 4,0 тыс. человек. Число замещенных рабочих мест работниками списочного состава, совместителями и лицами, выполнявшими работы по договорам гражданско-правового характера, в организациях (без субъектов малого предпринимательства) в ноябре 2012 года составило 158,5 тыс. человек и было больше, чем в ноябре 2011 года на 8,3 тыс. человек или на 5,5% [5].

Численность официально зарегистрированных безработных составила 166,3 тыс. человек или на 11,2 тыс. человек меньше, чем в 2011 году. Уровень официально зарегистрированной безработицы составил 30,6% (табл. 1).

В Российской Федерации уровень безработицы в 2012 году составил 5,5%.

Наибольшие значения уровня безработицы в среднем за год отмечены в Республике Ингушетия — 47,7%, Чеченской Республике — 30,6%, Республике Тыва — 18,4%, Республике Калмыкия — 13,1% и Республике Дагестан — 11,7%.

В современных условиях хозяйствования особую значимость приобретают рынки труда, формирующиеся под влиянием проводимой в регионе политики, сложившихся социальных, культурных, трудовых традиций. Для регионов, где состояние рынка труда критическое (Ингушетия, Чечня, Дагестан), трудно прогнозировать его развитие только на основе показателей уровня безработицы, хотя этот показатель является определяющим.

Существуют и другие показатели, реагирующие на изменение ситуации на рынке труда. К ним можно отнести:

- показатель напряженности, т.е. количество зарегистрированных безработных, приходящихся в среднем на одну заявленную в органы службы занятости вакансию;

- показатель степени застойности безработицы (удельный вес в составе безработных лиц, состоящих на учете более одного года);

- показатель масштабности «скрытой» безработицы [2].

По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости в Северо-Кавказском федеральном округе численность экономически активного населения в 2012 году составила 4,4 млн. человек, или 46,5% общей численности населения округа. Не имели занятия, но активно его искали 605,8 тыс. человек, или 13,7% общей численности экономически активного населения (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных на конец декабря 2012 года было зарегистрировано 280,8 тыс. человек, или 6,3% экономически активного населения [4]. Нагрузка незанятого населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения на 100 заявленных вакансий, составила 1126,3 человек. В Чеченской Республике этот показатель составил 11029,2 человека, т.е. почти в 10 раз больше чем в среднем по округу (табл. 2).

Основной причиной сохранения напряженности на рынке труда является недостаточное количество вакансий на рабочие места, а также большое число зарегистрированных безработных.

В целом по Чеченской Республике численность незанятого трудоспособного населения составляла на конец декабря 2012 года 166,3 тыс. человек, из которых абсолютное большинство составляли сельские жители. Хотя данный показатель имеет устойчивую тенденцию к снижению, тем не менее, пока остается самым высоким в регионе. Приведенные данные показывают, насколько неоднороден по основным показателям рынок труда Се-

Таблица 2. Численность незанятых граждан, потребность организаций в работниках и напряженность на региональных рынках труда СКФО на конец декабря 2012 г. (по данным Федеральной службы по труду и занятости)

Регионы — субъекты Федерации	Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, тыс. чел.	В% к итогу	Потребность организаций в работниках, чел.	Нагрузка незанятого населения на 100 заявленных вакансий, чел.
Российская Федерация	1185,4	100	1298347	91,3
Северо-Кавказский федеральный округ	280,8	23,7	24933	1126,3
Республика Дагестан	31,0	2,6	445	6958,9
Республика Ингушетия	40,5	3,4	174	23260,3
Кабардино-Балкарская Республика	9,2	0,8	2775	332,1
Карачаево-Черкесская Республика	5,2	0,4	1716	305,3
Республика Северная Осетия-Алания	9,4	0,8	1533	611,4
Чеченская Республика	166,3	14,0	1508	11029,2
Ставропольский край	19,2	1,6	16782	114,5

Источник: Социально-экономическое положение Северо-Кавказского федерального округа в 2012 году. — М., 2013.

веро-Кавказского федерального округа, а ситуацию на рынке труда Чеченской Республики иначе как катастрофической не назовешь.

Данная проблема в значительной степени обостряется в условиях позитивной динамики демографических процессов в Чеченской Республике, связанных, прежде всего с увеличением рождаемости.

В демографическом процессе Южной России во второй половине 90-х годов четко обозначился ряд негативных тенденций. Это, во-первых, исход русскоязычного населения республик и в связи с этим рост в них удельного веса коренных этносов. Во-вторых, отток из республик высококвалифицированных специалистов, заметное сокращение качественного потенциала региональных рынков труда. В-третьих, значительный рост безработицы в республиках особенно в Чечне, Ингушетии, Дагестане, прежде всего среди молодежи и мигрантов. В-четвертых, повсеместное увеличение нагрузки региональных и муниципальных бюджетов на содержание мигрантов, беженцев и безработных. И, наконец, к сожалению, наличие межэтнических и региональных конфликтов, что, несомненно, приводит к дестабилизации экономической и политической жизни.

Сложившаяся негативная ситуация на рынке труда является серьезной угрозой условиям стабильного восстановления экономики республики. А также основным сдерживающим фактором устойчивого, прогнозируемого общественно-политического развития региона.

Большое влияние на безработицу в Чеченской Республике оказывает возрастная структура населения.

За прошедшие годы в Чеченской Республике появилось новое поколение, которое сформировалось в условиях нестабильности, боевых действий, экономической де-

прессии, разрушенной системы образования, что, в свою очередь, препятствует его нормальному вхождению в трудовую жизнь.

Отсутствие достаточной квалификации работников составляет важный элемент качественной характеристики безработицы в регионе. Эта характеристика отражается уровнем образования безработных (табл. 3).

Анализ структуры безработных по уровню образования показывает, что среди безработных большинство тех, кто имеет среднее (полное) общее образование и не имеют основного общего образования, т.е. рынок республики представлен так называемым «неквалифицированным трудом». В Чеченской Республике уровень безработицы значительно ниже среди тех, которые имеют профессиональное образование. Уровень безработицы среди имеющих высшее образование в Чеченской Республике — 7,0%; среднее профессиональное образование — 5,4%; начальное профессиональное образование — 1,9%. Это означает, что население, имеющее профессиональное образование, успешно решает проблему занятости. Более того, в республике ощущается нехватка квалифицированной рабочей силы по многим специальностям, профессиям.

Безработица является проблемой и в силу того, что она захватывает молодое население. По данным обследования населения по проблемам занятости в 2012 году анализ состава безработных по возрастным группам показывает, что среди безработных Чеченской Республики самой многочисленной группой является возрастная группа 20–29 лет (44,1%), не смотря на то, что это самый трудоспособный возраст, еще их принято называть «молодые специалисты». Именно они являются наиболее незащищенными на рынке труда. Та молодежь, которая не

Таблица 3. Структура безработных по уровню образования по России и регионам СКФО в 2012 г.

	Всего	в том числе имеют образование					
		высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
Российская Федерация	100	16,4	19,3	20,3	32,8	10,1	1,1
Северо-Кавказский федеральный округ	100	17,2	12,8	6,0	55,8	7,1	1,0
Республика Дагестан	100	23,8	12,4	5,7	51,9	5,9	0,3
Республика Ингушетия	100	14,4	19,8	6,9	56,8	1,4	0,7
Кабардино-Балкарская Республика	100	17,4	16,0	10,1	49,9	6,7	...
Карачаево-Черкесская Республика	100	29,5	11,6	8,8	44,6	5,4	0,2
Республика Северная Осетия-Алания	100	26,6	16,7	13,0	37,2	5,8	0,8
Чеченская Республика	100	7,0	5,4	1,9	74,0	11,0	0,7
Ставропольский край	100	24,4	19,4	10,0	32,3	9,2	4,7

Источник: Обследование населения по проблемам занятости — 2012 г. Электронный ресурс — режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_30/Main.htm

находит себе применение в экономической структуре региона, уходит в неформальный сектор.

Негативной тенденцией в сфере занятости продолжает оставаться неформальная занятость, т. е. незарегистрированная деятельность, не облагаемая налогами. Занятые в сфере неформальной деятельности работники практически лишены возможности социальной и правовой защиты и социального регулирования. В развитых рыночных странах неформальная занятость охватывает, в основном, самостоятельных мелких производителей семейного типа. В России существуют различные виды неформальной занятости, среди которых можно выделить:

- отраслевые (оказание услуг в сфере образования, здравоохранения, пошива и ремонта одежды, сетевой торговли и т. п.);
- организационные (работники, не оформленные на работу, или занимающиеся неучтенной деятельностью);
- работники, совмещающие формальную и преимущественно неформальную деятельность [1].

Сектор неформальной экономики Российской Федерации в 2012 году вырос на 4,0% по численности занятых в нем (13600 тыс. чел.) по сравнению с 2011 годом (13083 тыс.). В 2012 году в нем было занято 19,0% к общей численности занятого населения.

Первую пятерку лидеров четвертый год подряд составили республики Северо-Кавказского федерального округа. В 2012 году по доле неформальной экономики в общем количестве работающих в экономике выглядит так: Республика Дагестан — 51,0%; Республика Ингушетия — 42,7%; Чеченская Республика — 41,9%; Кабардино-Балкарская Республика — 40,1%; Карачаево-Черкесская Республика — 35,4%.

Таким образом, проблема занятости трудовых ресурсов является для Чеченской Республики главной проблемой социально-экономического развития на ближайшие десятилетия, и решать ее следует незамедлительно.

Поскольку подавляющее большинство безработных в Чеченской Республике составляют сельские жители, то одним из механизмов снижения уровня безработицы является развитие агропромышленного комплекса. Необходимо отметить, что руководством республики сельское хозяйство определено как приоритетное направление в экономическом развитии региона.

Правительством Чеченской Республики разработана и утверждена Программа дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда Чеченской Республики в 2013 году (утверждена постановлением Правительства Чеченской Республики от 29 декабря 2012 г. № 255) [3], в рамках которой в 2013 году планируется:

- направить на стажировку 400 выпускников учреждений профессионального образования;
- направить на профессиональное обучение 485 ищущих работу граждан с целью получения документа, удостоверяющего профессиональную квалификацию;
- содействовать трудоустройству 3455 безработных граждан на дополнительные рабочие места, созданные гражданами из числа безработных, открывших собственное дело в рамках региональных программ по снижению напряженности на рынке труда;
- содействовать трудоустройству 313 незанятых инвалидов на оборудованные для них рабочие места.

Реализация данных мероприятий позволит продолжить тенденции снижения безработицы в Чеченской Республике, существенно снизится напряженность на рынке труда, а это станет фактором стабилизации социально-экономической ситуации в Чеченской Республике.

Литература:

1. Занятость населения России в 2011–2012 гг. — [Электронный ресурс] — режим доступа: мир-экономики.рф/articles/занятость-населения-россии-в-2011–2012-гг-ред-1024.html.
2. Исраилов С. В. Механизм восстановления и социально-экономического развития региона (на примере Чеченской Республики): автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Нальчик, 2010. — 24 с.
3. Постановление Правительства Чеченской Республики от 29 декабря 2012 г. № 255 «Об утверждении Программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда Чеченской Республики в 2013 году».
4. Социально-экономическое положение Северо-Кавказского федерального округа в 2012 году. — М., 2013.
5. Социально-экономическое положение Чеченской Республики в январе-декабре 2012 года, № 12.
6. Чеченская Республика в цифрах. 2012: Краткий статистический сборник. — Грозный, 2012. — 193 с.

Выбор приоритетов при формировании структуры промышленного производства

Каримова Мавзуна Тимуровна, кандидат экономических наук, доцент
Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан (г. Душанбе)

Таджикистан вступил в ВТО. В результате вхождения страны в ВТО на промышленность будет оказано существенное влияние результатов глобализации и интеграции в мировое хозяйство [1, с. 46–47]. Это связано с определенным влиянием различных транснациональных компаний, и кроме того, Таджикистан, находясь за пределами эпицентров научно-технического развития высоких технологий в реальном секторе экономики, в значительной степени подвержен их влиянию, проявляющемуся в сильной зависимости от импорта конечной продукции обрабатывающих производств, а также поставок новых технологий, технологических линий, ноу-хау и т. п. Все это требует серьезных подходов к защите и поддержке местных производителей.

В Таджикистане на современном этапе сложилась такая структура промышленности, которая характерна для слаборазвитых стран, в которых обслуживание производственного и потребительского характера находятся фактически на низком уровне. В связи с этим, основными стратегическими целями и направлениями регулирования структуры промышленности в условиях глобализации и вхождения Республики Таджикистан в ВТО должны стать:

- формирование конкурентоспособной промышленности, опирающейся на современную технологию производства;
- реструктуризация энергетической системы (с использованием солнечной и ветровой энергии);
- формирование рециркуляционной промышленности, то есть развитие безотходных и малоотходных производств.

Немаловажную значимость приобретают и вопросы формирования рациональной территориальной структуры промышленного производства которая должна быть отражена в макроэкономической политике страны. За годы независимости Таджикистан из индустриально-аграрной

страны стал аграрно-индустриальной страной. Промышленность страны не достигла еще уровня 1990 года. Для того, чтобы страна успешно могла конкурировать на мировом рынке товарами собственного производства необходимо провести существенную перестройку в промышленности, и в первую очередь обеспечить прогрессивную отраслевую и территориальную структуры промышленного производства. В первую очередь, прогрессивность отраслевой и территориальной структуры определяется опережающим ростом отраслей и подотраслей, которые выпускают конечную продукцию, причем конкурентоспособную на внешнем рынке.

Для каждой территориальной структуры, исходя из ее потенциальных возможностей, ресурсного потенциала и с учетом специализации района, связанной и с историческими условиями, должны определяться приоритеты в развитии промышленности. Выбор приоритетов зависит от рационального использования структурообразующих факторов. В Республике Таджикистан в виду высоких темпов роста рождаемости населения, рынок трудовых ресурсов постоянно пополняется и возникает острая необходимость в создании для нового поколения рабочих мест. В виду того, что Республика Таджикистан трудообеспеченная страна и для разрешения проблем связанных с внешней трудовой миграцией, в стране в первую очередь необходимо восстановление трудоемких отраслей и подотраслей промышленности. Исходя из этого необходимо восстановить перерабатывающие предприятия легкой и пищевой промышленности, так как производство на них относительно нефондоёмко, и главное — преимущественно малого и среднего размеров, а потому могут быстро вовлекаться в хозяйственный оборот и для их развития имеется необходимая сырьевая база и растущие потребности населения страны в их продукции.

Одним из главных направлений развития легкой промышленности должно стать интенсивное наращивание

мощностей хлопчатобумажной отрасли, которая потребляет лишь около 10% линтного волокна. Многоцелевую задачу решает развитие текстильной промышленности. Так как способствует вовлечению в трудовую деятельность незанятого населения, насыщению потребностей населения в продукции текстильной промышленности собственного производства, повышению эффективности экономики за счет приближения текстильных предприятий к источникам сырья, росту благосостояния населения.

Акцент на легкую промышленность связан с тем, что:

- производство в данной отрасли и ее подотраслях не имеет жесткой зависимости от поставок сырья из-за рубежа и базируется в основном на переработке местных сырьевых ресурсов;
- сроки окупаемости вложений в отрасль — короткие (не более пяти лет), исходя из этого будет наблюдаться их высокая эффективность;
- по структуре затрат, отрасль является трудоемкой, что поможет частично уменьшить остроту проблем связанных с внешней трудовой миграцией;
- отрасль работает непосредственно на удовлетворение потребностей в относительно дешевых товарах народного потребления в первую очередь своей страны.

Кроме того, в своем составе легкая промышленность объединяет ряд предприятий смежного профиля деятельности, обеспечивая наряду с производством товаров народного потребления (ткани, одежду, пряжу, ковровые, трикотажные, чулочно-носочные, обувные, парфюмерные и др. изделия), выпуск товаров народно-художественного промысла, продукцию производственно-технического назначения для других отраслей национальной экономики, на основе переработке местных сырьевых ресурсов.

В стране был разработан и принят целый ряд документов, в частности: концепция развития промышленности Республики Таджикистан; программа развития легкой промышленности до 2015 года, основной целью которой было создание условий и предпосылок для развития отрасли на основе переработке местных сырьевых ресурсов и увеличения экспортного потенциала текстильной и другой продукции, а также обеспечения занятости; программа по полной переработки животноводческого сырья (кожи и шерсти) на период до 2015 г., направленная на создание благоприятных условий для обеспечения полной переработки животноводческого сырья и обеспечение подотраслей легкой промышленности местным сырьем; программа производства детских изделий; программа развития шелковой подотрасли легкой промышленности; концепция развития топливно-энергетического комплекса Республики Таджикистан на период до 2015 г.; программа развития шелководства и переработки коконов тутового шелкопряда в Республике Таджикистан до 2020 г.; программа развития тутового шелкопряда в Республике Таджикистан до 2020 г.; программа развития ювелирной отрасли, переработки драгоценных и полудрагоценных камней до 2015 г. и ряд других [2. с. 117].

Однако эти документы не получили своего должного развития. Акцент во всех программах, касающихся развития подотраслей легкой промышленности сделан на размещение по кустовому принципу предприятий отрасли в районах производства сырья и с тем, чтобы создавать на местах малые предприятия по производству промежуточной и конечной продукции (по изготовлению, например хлопчатобумажной, шелковой и шерстяной пряжи, неотбеленных и некрашеных хлопчатобумажных и шелковых тканей, производства и крашения кожи, изделий из грубых и полугрубых сортов шерсти и т.п.); организации новых производств по использованию отходов хлопка, в частности линта, пуха и улюка), то есть они направлены на обеспечение глубокой переработки местного сырья. Создание сети малых государственных и частных предприятий надомного производства, ориентированные на использование местного сырья и материалов и удовлетворение локального спроса, будет способствовать также частичному разрешению проблемы женской занятости в отдаленных и труднодоступных районах; развитию импортозамещающих производств по выпуску отдельных видов сырья, материалов и полуфабрикатов и выходу на внешний рынок с высококачественной готовой продукцией из натурального хлопка, шерсти, шелка, кожи. Поддержка развития текстильной промышленности, а также производства таких товаров как ковры и ковровые изделия, шелковые и шерстяные ткани и платки, изделия из каракулевой смушки и т.п. также будет способствовать разрешению проблем связанных с: сокращением безработицы, насыщением потребностей населения в продукции собственного производства, повышением эффективности экономики за счет приближения предприятий к источникам сырья.

Во всех программных и стратегических документах принятых в Таджикистане, в качестве приоритетной отрасли выдвигается развитие электроэнергетики, в виду наличия в стране значительных гидроэнергетических ресурсов и большой потребности в электроэнергии. Кроме того развитие данной отрасли будет экспортоориентированным, при условии максимального использования имеющихся гидроресурсов страны и строительства малых ГЭС в труднодоступных горных территориях. Но в то же время необходимо использовать и нетрадиционные источники энергии, которыми так богат Таджикистан, в частности использовать солнечную и ветровую энергию, что позволит в горной местности с меньшими финансовыми затратами создавать новые источники энергии и обеспечивать население энергией.

Немаловажное значение играет и горнодобывающая промышленность (в особенности добыча золота) и цветная металлургия. Значительные потенциальные возможности заложены в ускоренном развитии цветной металлургии, но здесь необходимо принять меры по увеличению производства из алюминия товаров конечной продукции; значительно наращивать добычу золота, серебра и других цветных металлов в соответствии со стратегией

развития горнометаллического комплекса и доведения до мирового стандарта процессов переработки сырья. При этом эти процессы должны быть направлены на развитие малоотходных и безотходных производств. В Таджикистане имеются почти все разновидности сырья для производства в широких масштабах строительных материалов, так что развертывание этого направления так же разрешит ряд накопившихся в республике и непосредственно в регионах проблем. Есть все необходимые сырьевые ресурсы для широкого развития ювелирной и фармацевтической промышленности, и в этом аспекте Таджикистан может занять определенную нишу в мировой торговле и изменить структуру экспорта в сторону увеличения вывоза конечной продукции, а не исходного сырья.

Кроме того, в Таджикистане имеются все разновидности сырья для производства в широких масштабах строительных материалов — известняк, мрамор, гранат, глина, песок, лесоподобные породы, гипс, нерудные материалы и т. п. Поэтому развитие и поддержка промышленности строительных материалов на местах обеспечит значительный экономический рост валового регионального продукта. Кроме того, Таджикистан располагает достаточной минерально-сырьевой базой для создания различных ювелирно-художественных изделий, которые пользуются большим спросом не только на внутреннем, но и на внешнем рынках. На территории страны ювелирные и поделочные камни применяются в изделиях Душанбинского ювелирного завода, фабрики сувениров «Армугон»,

созданы несколько малых предприятий, на которых создаются изделия как традиционно-национального, так и европейского стиля. И этот потенциал можно поддержать и обеспечить его дальнейшее развитие, так как это — возможность страны занять определенную нишу в мировой торговле ювелирных изделий.

Развертывание работ по созданию и расширению сети малых и совместных предприятий по разработке и переработке ювелирных и поделочных камней, позволит стране использовать богатый природный потенциал, изменить структуру экспорта продукции в сторону роста вывоза конечной продукции, а не исходного сырья. Особое внимание необходимо уделить и поддержке в расширении развития производств, которые будут способствовать увеличению объемов минеральных удобрений, средств бытовой химии, а также таких важных продуктов как аммиак, каустическая и кальцинированная сода, различные хлорпродукты, синтетическая соляная кислота, трубы из поливинилхлорида, которые уже реализуются в Центрально-азиатском регионе. Большие перспективы имеет и производство упаковочных материалов, а также синтетической, алюминиевой и стеклянной тары, без которых не возможно расширение объемов продукции легкой и пищевой промышленности. Реализация перечисленных приоритетов будет способствовать прорыву в развитии промышленности, и прежде всего в расширении внутреннего рынка и выходе конкурентоспособного товара на внешний рынок.

Литература:

1. Каримова М.Т. Всемирная Торговая организация, банковская и финансовые системы Республики Таджикистан, стимулы и препятствия для роста инвестиций. // Глобализация, ВТО и Таджикистан: расширение диалога для устойчивого развития. Информационный бюллетень — 2003. — № 7. — 118 с.
2. Каримова М.Т. Региональный аспект структурных сдвигов в промышленности Таджикистана. Душанбе, 2013, Ирфон — 132 с.

Спортивный менеджмент. Принципы, функции, методы управления

Комиссарчик Галина Евгеньевна, студент
Мурманский государственный технический университет

В каждой стране существуют различные отрасли народного хозяйства (материальное и нематериальное производство), в т. ч. отрасль физической культуры и спорта. Это является объективной основой разработки наряду с общей теорией менеджмента еще и специальных отраслевых теорий, которые отражают специфические закономерности управления отраслью.

Спортивный менеджмент — область научно-практической деятельности, один из видов отраслевого специального менеджмента. Спортивный менеджмент — это теория и практика эффективного управления организа-

циями физкультурно-спортивной направленности в условиях рыночных отношений.

Объектом спортивного менеджмента как самостоятельной науки является совокупность организаций физкультурно-спортивной направленности страны, т. е. определенное множество ФСО — спортивных школ, спортивных клубов, спортивных команд (по видам спорта), стадионов, спортивно-оздоровительных центров, спортивных федераций. Продуктом деятельности ФСО является производство физкультурно-спортивных услуг, т. е. организованные формы занятия физиче-

скими управлениями и спортом, программы спортивной тренировки, спортивные зрелища и т. д.

Предмет спортивного менеджмента — управленческие отношения, складывающиеся в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления внутри организаций физкультурно-спортивной направленности и взаимодействия этих организаций с внешней средой в процессе производства и распространения физкультурно-спортивных услуг.

Сущность спортивного менеджмента заключается в целенаправленном воздействии субъекта управления на управляемый объект для обеспечения перевода объекта в новое качественное состояние, т. е. из исходного, начального состояния в желаемое, запланированное.

Общая цель спортивного менеджмента состоит в обеспечении эффективного функционирования физкультурно-спортивных организаций в современных рыночных условиях России.

Задача спортивного менеджмента — познание закономерностей функционирования и социального развития ФКиС в обществе и разработка механизма целенаправленного эффективного управления этими процессами.

Рождение спортивного менеджера как профессии связано с появлением должностей руководителей ФСО.

Спортивный менеджер характеризуется как специалист, владеющий искусством научного управления ФСО, занимающий в ней руководящую должность и наделенный правом принимать управленческие решения. Какова сфера деятельности спортивного менеджера?

Отдельные элементы управленческой деятельности в определенной мере присущи всем категориям работников ФКиС — тренерам, преподавателям, учителям ФК, инструкторам:

- тренер ведет набор в спортивную школу, ведет учет, анализ, обобщение результатов работы;
- инструктор организует.

В спортивных организациях существует определенное разделение труда, и спортивные менеджеры решают различные задачи. Поэтому спортивные менеджеры выполняют в организациях ряд функций.

1. Функция принятия решения, выражается в том, что менеджер определяет направление деятельности организации, решает вопросы распределения ресурсов. Право принятия управленческих решений имеет только менеджер, он же несет ответственность за последствия принятых решений.

2. Информационная функция состоит в том, что менеджер собирает информацию о внутренней и внешней среде ФСО, распространяет эту информацию в виде фактов и нормативных установок, разъясняет персоналу политику, ближайшие и перспективные цели организации.

3. Функция руководителя — т. е. менеджер формирует отношения внутри организации, мотивирует деятельность, координирует усилия членов организации, выступает в качестве представителя организации во взаимодействии с другими организациями. [4]

Искусство менеджмента характеризуется особенностями умения того или иного спортивного менеджера применять общепринятые принципы, методы, технологию управления в своей конкретной управленческой деятельности.

Менеджеры, работающие в области производства спортивных товаров и в области предоставления физкультурно-спортивных услуг, должны обладать:

- 1) специфическими техническими умениями;
- 2) производственными умениями;
- 3) умением использовать спортивный инвентарь, умением установить взаимосвязь между физическими нагрузками, диетой и т. п.

Из приведенных выше понятий «управление» и «менеджмент» следует, что они представляют системы.

Система (в самом общем виде) может быть охарактеризована как нечто целое, состоящее из взаимосвязанных и взаимозависимых частей, взаимодействие которых порождает новые интегративные качества, не присущие отдельным составляющим

Любая система имеет две основные содержательные характеристики. [3]

Во-первых, целостность: система представляет совокупность конкретных, с присущими только им свойствам и характером взаимосвязи частей.

Во-вторых, делимость: система стоит из подсистем, которые также обладают системными свойствами, т. е. могут быть представлены в виде систем более низкого уровня.

Система управления (менеджмента) — это система, в которой реализуются функции управления (менеджмента).

Система управления может быть представлена в виде взаимодействия трех элементов. Первым элементом является субъект управления. [1] В качестве второго элемента управления (менеджмента) или управляющая часть системы, оказывающая управленческое воздействие, третий элемент системы объект управления

В системе управления физической культурой и спортом (как отраслью) в качестве субъектов выступают в первую очередь федеральный орган исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области физической культуры и спорта, а также иные органы государственного и общественного управления, а в качестве объектов — физкультурно-спортивные организации различного уровня и характера. [4]

Цели воздействия отличаются в зависимости от конкретных характеристик субъекта и объекта управления: так, если целью Олимпийского комитета России является обеспечение единой политики развития спорта высших достижений, то целью федераций по видам спорта — обеспечение развития конкретного вида, спорта на всех его уровнях, от массового до спорта высших достижений.

В системе менеджмента в физической культуре и спорте субъектом является руководитель организации (коллегиальный орган управления), его заместители или руководители отдельных подразделений, а объектом —

коллектив сотрудников организации (подразделения) или отдельные исполнители.

Цель менеджмента в физической культуре и спорте есть желаемое, возможное и необходимое состояние ФСО (отрасли), которое должно быть достигнуто.

Определение цели является начальным этапом процесса менеджмента в ФКиС, т.к. он по своему содержанию характеризует целенаправленное воздействие.

Процесс менеджмента как взаимодействие субъекта и объекта осуществляется с помощью конкретного механизма.

Механизм менеджмента в физической культуре и спорте представляет собой комплекс форм, методов и средств, обеспечивающий эффективную реализацию целей физкультурно-спортивных организаций, наиболее полное удовлетворение потребностей их работников и потребителей производимых ими социально-культурных услуг.

Функции менеджмента в физической культуре и спорте представляют собой относительно обособленные направления управленческой деятельности, позволяющие осуществлять управленческое воздействие.

Различают основные и конкретные функции менеджмента (управления). В настоящее время специалисты придерживаются различных мнений по вопросу о составе основных функций менеджмента. Наиболее традиционно включение в их состав таких функций, как:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- руководство;
- контроль;
- анализ.

Специализация труда менеджеров неуклонно развивается. Поэтому наряду с общим менеджментом выделяют, так называемый функциональный менеджмент.

Охарактеризуем кратко основные функциональные разновидности менеджмента в физической культуре и спорте, которые в своей взаимосвязанной совокупности представляют систему.

Стратегический менеджмент представляет собой управленческую деятельность, состоящую в выборе сферы и системы действий по достижению долгосрочных целей физкультурно-спортивной организации с учетом постоянно меняющихся условий внешней среды.

Стратегический менеджмент, несмотря на то, что в его основе лежит такая основная функция управления, как планирование, не является ни четко определенным образом действий, ни тем более конкретным планом. Его сущность составляет концепция деятельности физкультурно-спортивной организации в конкретных условиях. В связи с этим стратегический менеджмент есть область деятельности высшего руководства физкультурно-спортивной организации.

Стратегический менеджмент как общая концепция деятельности физкультурно-спортивной организации

в конкретных условиях реализуется в различных планах теснейшим образом связан с такой функциональной разновидностью менеджмента, как программный (проектный) менеджмент.

Программный (проектный) менеджмент представляет собой деятельность по управлению не постоянными, а временными объектами, в качестве которых выступают отдельные программы, проекты или их совокупность.

Организационный менеджмент представляет собой управленческую деятельность, базирующуюся на общеорганизационных принципах (демократический централизм, иерархичность, сочетание отраслевого и территориального управления, ответственность и др.) и направленную на реализацию такой основной функции управления, как функция «организация».

Персонал-менеджмент представляет собой управленческую деятельность, включающую совокупность мероприятий, направленных на оптимальное формирование трудового коллектива Физкультурно-спортивной организации и наиболее полное использование его способностей в производственном процессе.

Инновационный менеджмент представляет собой деятельность по управлению инновационными процессами в физкультурно-спортивной организации.

В соответствии с международными стандартами инновация рассматривается как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового (усовершенствованного) продукта или технологического процесса либо в новом подходе к предоставлению социально-культурных услуг.

Спектр инноваций в деятельности физкультурно-спортивных организаций весьма многообразен и может быть классифицирован по различным основаниям — технологическим параметрам, типу и степени новизны, степени распространенности, сферам деятельности и др.

Риск-менеджмент представляет собой деятельность по оценке рисков, которые могут возникнуть в работе ФСО, и управлению ими.

Риск-менеджмент характеризует управленческую деятельность в условиях неопределенности, основой которой являются все более непредсказуемые изменения рынка. Обычно риск-менеджмент связывают с экономическими отношениями между хозяйствующими субъектами в связи с рискованными (венчурными) вложениями капитала.

Финансовый менеджмент представляет собой вид деятельности, направленной на управление финансово-хозяйственным функционированием физкультурно-спортивной организации.

Главная задача финансового менеджмента заключается в обеспечении наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между физкультурно-спортивной организацией и источниками ее финансирования, как внешними, так и внутренними. В соответствии с этим обычно выделяют два основных блока финансового менеджмента: во-первых, блок «внешние финансы», и, во-

вторых, блок «внутренние финансы» (разработка смет, уплата налогов, бухгалтерский учет, аудит, оценка финансового состояния организации при принятии управленческих решений, эмиссия ценных бумаг, инвестиции и др.).

Литература:

1. Золотов М. И., Кузин В. В., Кутепов М. Е., Сейранов С. Г.. Менеджмент и экономика ФКиС: Учебное пособие для студентов высш. пед. учеб. завед. — М.: Издательский центр «Академия», 2001. — 432.
2. Зубарев Ю. А. Сучилин А. А. Менеджмент и маркетинг в сфере ФКиС. Учебное пособие. — Волгоград: Перемена, 1998. — 162.
3. Переверзин И. И. Менеджмент спортивной организации: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: «СпортАкадемПресс», 2002. — 244.

Проблемы нормативного регулирования бухгалтерского учета в угледобывающей отрасли

Корнилова Алла Владимировна, главный бухгалтер
ООО «Шахта Лапичевская»

В статье рассмотрены проблемы российского бухгалтерского учета в добывающей промышленности. Приведены особенности этой сферы экономики, требующие специфического подхода к процессу учета. Проанализированы действующие стандарты российского бухгалтерского учета в отношении учета процесса недропользования, выявлены основные проблемы. Обоснована необходимость создания комплекса регламентирующих документов в сфере учета в добывающих отраслях, охватывающего все особенности этого сектора экономики.

Ключевые слова: *учет в добывающей промышленности, недра, разведка и оценка, учет лицензий, поисковые активы.*

The Issues of Accounting Regulation in Coal Mining

Kornilova A. V.

The article considers the issues of Russian accounting in the extractive industries. The features of this economy sector requiring specific accounting approach are given in detail. Current Russian accounting standards applied in the mining industry were analyzed, and the major problems were shown. The article also substantiates the necessity to develop a system of regulatory documents for accounting in mining which comprise all of the features of this economy sector.

Key words: *Financial reporting in the extractive industries, mineral resources, exploration and evaluation, accounting of license, exploration and evaluation assets.*

Спецификой деятельности предприятий горно-добывающего сектора экономики в целом, и угольной промышленности в частности, является использование недр и добыча полезных ископаемых. Важность этой отрасли народного хозяйства определяется не только тем, что соединяет в себе различные области научного познания: геологии, экологии, экономики и др. Существенной характеристикой является то, что экономики многих стран, в том числе и России, основаны на имеющихся запасах полезных ископаемых, среди которых важнейшее значение имеют топливно-энергетические ресурсы. Более 50% российского ВВП приходится на долю предприятий топливно-энергетического комплекса. По добыче угля Россия за-

нимает в последние годы пятое место в мире. Кроме того, Россия входит в число ведущих экспортеров угля в мире.

Угле-добывающая отрасль имеет такие ключевые отличительные особенности, как: длительный период времени между получением права на добычу и реализацией добытых полезных ископаемых; высокая стоимость поисково-оценочных и разведочных работ при отсутствии уверенности в будущей экономической эффективности разработки месторождения; отличие лицензий на поиск, оценку, разведку, добычу полезных ископаемых от других видов лицензий; ограниченный срок службы добывающего предприятия; существенные суммы обязательств по рекультивации и экологии; специфика реализации угля

и ряд других. Методика бухгалтерского учета этих факторов в конечном итоге способна оказать существенное влияние на финансовые показатели деятельности предприятия и их оценку заинтересованными пользователями, инвестиционную привлекательность компании.

В настоящее время в России отсутствует комплексный подход к бухгалтерскому учету в добывающих отраслях, в том числе и в угледобыче: от получения прав на поиск, оценку и разведку полезных ископаемых до рекультивации и восстановления промышленной площадки. Предприятиями этой сферы экономики применяются те же стандарты учета, как и в любой другой области. Лишь в отношении некоторых объектов учета в настоящее время разработаны и действуют нормативные документы, учитывающие специфику отрасли. В частности, учет в период от получения прав на разработку до установления экономической целесообразности добычи регулируется Положением по бухгалтерскому учету (далее ПБУ) 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов», при учете затрат на производственной стадии предприятия руководствуются Инструкцией по планированию, учету и калькулированию себестоимости добычи и обогащения угля (сланца). В большинстве остальных вопросов учета добывающие предприятия используют унифицированные стандарты бухгалтерского учета: ПБУ 6/01 «Основные средства», ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и активы» и другие.

Несмотря на достаточно большое количество регламентирующих документов, в сфере российского бухгалтерского учета практически не рассматриваются вопросы учета, связанные с понятием природопользования и одного из его направлений — недропользования.

Минерально-сырьевые ресурсы представляют собой все полезные ископаемые, используемые человеком, и содержащиеся в недрах Земли и на ее поверхности. Комплекс мероприятий по вовлечению минерально-сырьевых ресурсов в хозяйственный оборот и представляет собой недропользование. В целом, правовое регулирование всего процесса недропользования в России осуществляется на основании Конституции РФ и Закона РФ «О недрах», а также принимаемых на основании этого закона иных нормативных документах. Законодательство о недрах призвано обеспечить в первую очередь воспроизводство минерально-сырьевой базы, ее рациональное использование, охрану недр, защиту интересов государства и недропользователей.

Согласно Закону РФ «О недрах»: «недра являются частью земной коры, расположенной ниже почвенного слоя, а при его отсутствии — ниже земной поверхности и дна водоемов и водотоков, простирающейся до глубин, доступных для геологического изучения и освоения». [1]

Важнейшим аспектом является тот факт, что недра в границах территории РФ, включая подземное простран-

ство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, энергетические и иные ресурсы, являются государственной собственностью. Участки недр не могут быть предметом купли, продажи, дарения, наследования, вклада, залога или отчуждаться в иной форме. Однако, законодатель разрешает предоставление недр в пользование субъектам предпринимательской деятельности. Недра могут предоставляться в пользование для регионального геологического изучения; геологического изучения в целях поиска, оценки, разведки и добычи месторождений полезных ископаемых или в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых; для определения особо охраняемых геологических объектов или сбора геологических коллекционных материалов.

Но в системе российского бухгалтерского учета есть стандарт, где упоминается понятие недр, — это ПБУ 6/01 «Основные средства». В нем сказано, что в составе основных средств учитываются, в частности, объекты природопользования (недра и другие природные ресурсы). [4] Но далее в тексте положения порядок отражения недр в составе основных средств не раскрывается, за исключением того, что объекты природопользования исключены из состава амортизируемого имущества. Более того, имеется явное несоответствие в нормах законодательства: с одной стороны право собственности на недра принадлежит государству и из оборота они исключены, а с другой стороны — недра рассматриваются как объекты основных средств.

Критерием отнесения актива к основным средствам, приведенным в ПБУ 6/01 «Основные средства», является одновременное выполнение следующих условий: актив используется для производственных, управленческих целей или для предоставления во временное владение и/или пользование; использование актива продлится длительный срок; актив не предназначен для продажи; актив способен приносить организации экономические выгоды в будущем. То есть, чтобы какой-либо объект можно было бы признать основным средством, он как минимум должен быть активом.

В свою очередь понятие актива в российском законодательстве раскрывается только в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. [5] Согласно Концепции, актив — это хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны ей принести экономические выгоды в будущем. Также в ст.8 Концепции указано, что актив признается в бухгалтерском балансе, когда вероятно получение организацией экономических выгод в будущем от этого актива и когда стоимость его может быть измерена с достаточной степенью достоверности.

На основании всего этого, недра, с точки зрения их экономической сущности, нельзя признать активом и, следовательно, основным средством. Так как предприятие не имеет возможности контролировать этот объект, а кроме того, нет определенной методики стоимостной

оценки недр. Активом может быть признано то, что содержится в недрах, то есть непосредственно полезные ископаемые. Однако основным средством этот актив также признать нельзя. Так как полезные ископаемые — это сырье (запасы) для добывающего предприятия, в результате добычи и обогащения которого получается товарная продукция.

Недра предоставляются в пользование на основании лицензии, которая является документом, удостоверяющим право ее владельца на пользование участком недр в определенных границах и с определенной целью в течение установленного срока. При этом в лицензионном соглашении содержатся правила и условия, а также требования к недропользователю, являющиеся обязательными к исполнению. Порядок получения лицензии регламентируется Законом РФ «О недрах» и иными нормативными документами, издаваемыми Министерством природных ресурсов РФ, Федеральным агентством по недропользованию и Правительством РФ.

Бухгалтерский учет права пользования недрами, оформленного лицензией, зависит от того, какие именно цели пользования недрами предусмотрены этим документом. Дело в том, что ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» с одной стороны предусматривает отнесение к нематериальным поисковым активам только лицензию на право выполнения работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и (или) разведке полезных ископаемых. [2] С другой стороны, ПБУ 24/2011 указывает, что затраты на получение лицензии, дающей наряду с правом на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и (или) разведке полезных ископаемых право на добычу полезных ископаемых, не подлежат амортизации до подтверждения коммерческой целесообразности добычи. Из буквального прочтения рассматриваемого ПБУ следует, что право добычи поисковым активом не может являться, хотя указание на возможность амортизации при определенных условиях позволяет все-таки считать это право активом. Однако, не понятно, к каким активам следует отнести это право?

Кроме того, не уточнен порядок учета лицензии на добычу полезных ископаемых в том случае, если это является единственной целью пользования недрами. Традиционно стоимость таких лицензий учитывалась на счете 97 и относилась на расходы равномерно в течение периода действия лицензии. Но начиная с отчетности за 2011 год действует новая редакция пункта 65 Положения о ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности: «Затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе в соответствии с условиями признания активов, установленными нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, и подлежат списанию в порядке, установленном для списания стоимости активов данного вида». [3] В настоящее время вопрос о том, является ли лицензия на до-

бычу полезных ископаемых объектом регулирования ПБУ 14/2007 «Нематериальные активы» не решен. Поэтому часто возникают вопросы: признавать или не признавать лицензию на добычу полезных ископаемых активом, если признавать — то каким именно, списывать сразу на расходы или нет. Вопрос важный, ведь и стоимость подобных лицензий весьма существенна и суть получаемых на ее основе прав имеет большое значение для добывающего предприятия.

Итак, субъект экономической деятельности получил лицензию и начинает работы в первую очередь по геологическому изучению (поиску и оценке) полезных ископаемых. Порядок учета затрат на стадии поиска, оценки месторождений полезных ископаемых и разведки полезных ископаемых на определенном участке недр также регламентируется действующим с 2012 года ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов», о котором мы уже упоминали. Этот документ разработан на основе Стандарта № 6 МСФО (IFRS) «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых».

Сфера действия ПБУ 24/2011 — отражение затрат, осуществляемых предприятием с момента получения юридических прав на разработку месторождения и до установления коммерческой целесообразности добычи. В положении рассмотрены следующие вопросы: дано определение поисковых активов, приведены признаки и примеры материальных и нематериальных активов, порядок оценки поисковых активов при признании и последующая оценка, условия прекращения признания поисковых активов и требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности. Несмотря на это, рассматриваемое ПБУ представляется достаточно рамочным и существенное значение в нем отводится позиции самого горно-добывающего предприятия по многим неоднозначным вопросам. Это делает возможным существование большого количества вариаций в учетном процессе. Кроме того, снижается степень сопоставимости финансовой отчетности различных предприятий, повышается сложность контрольных и аналитических операций. Многие добывающие компании при разработке своей учетной политики в целях учета затрат на освоение природных ресурсов пользуются методикой, изложенной в Налоговом кодексе РФ. Однако, соответствие этой методики экономической сущности рассматриваемых расходов достаточно спорно.

Крупнейшие российские нефте- и газодобывающие компании, особенно те, акции которых котируются на фондовой бирже США, в настоящее время пользуются стандартами этой страны для добывающей промышленности. По мнению многих специалистов, эти документы достаточно хорошо и подробно проработаны. Но, только в области газо- и нефтедобычи.

Такая же ситуация складывается не только в рамках российского бухгалтерского учета, но и в сфере международного учета. Стандарт № 6 МСФО (IFRS) «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» в некотором

смысле имеет временный статус, поскольку Комитет по МСФО, занимающийся разработкой и принятием международных стандартов, планирует провести комплексную и масштабную работу по созданию более детальных и эффективных стандартов для добывающих отраслей. Но на данный момент эта работа еще не проведена.

Завершение этапа геологического изучения (поиска и оценки) и разведки полезных ископаемых считается установление экономической целесообразности (или нецелесообразности) добычи разведанных запасов. Для бухгалтера достаточно неопределенная фраза, поскольку необходим вполне конкретный документ для фиксирования в учете этого факта. Этим документом является решение руководства о признании разработки месторождения целесообразной (или нецелесообразной) и начале работ по добыче полезных ископаемых (или нет). В свою очередь руководство принимает такое решение на основании ТЭО — технико-экономического обоснования.

Если принимается решение о нецелесообразности разработки месторождения, поисковые активы списываются на расходы одновременно, за исключением случаев, когда некоторые активы продолжают использоваться в деятельности предприятия. В случае, если принимается решение о начале производственной деятельности в разработке месторождения, сформированные в активе баланса поисковые активы начинают амортизироваться, то есть переносить свою стоимость на расходы в течение определенного периода, устанавливаемого предприятием. Таким образом, материальные поисковые активы становятся основными средствами, а нематериальные поисковые активы — нематериальными активами. И все эти новые объекты учитываются в порядке, установленном для учета основных средств (ПБУ 6/01) и нематериальных активов (ПБУ 14/2007).

Производственная деятельность в угледобывающей отрасли связана с использованием тех же хозяйственных средств, что и любая другая: промышленное оборудование, здания, сооружения, трудовые ресурсы, материалы, запчасти так далее. Соответственно применяются установленные стандарты бухгалтерского учета: для учета запасов (ПБУ 5/01 «Запасы»), для учета основных средств (ПБУ 6/01 «Основные средства»), для учета доходов (ПБУ 9/99 «Доходы организации»), для учета расходов (ПБУ 10/99 «Расходы организации») и прочие. Никаких отступлений для добывающих отраслей эти стандарты не содержат.

Любая горнодобывающая деятельность сопряжена с воздействием на окружающую среду. Требование лик-

видации инфраструктуры и производственных объектов предприятия, рекультивации нарушенных земельных участков является одним из основных условий предоставления лицензии на право пользования недрами. Кроме того, определенную природоохранную деятельность предприятие обязано вести и в процессе производственной стадии. Стоимость указанных мероприятий, как правило, достаточно высока. А с точки зрения бухгалтерского учета, эти затраты рассматриваются либо как оценочные обязательства, либо как текущие затраты отчетного периода. Соответственно учет осуществляется на основании ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и активы» или ПБУ 10/99 «Расходы организации». При этом все качественные и стоимостные характеристики оценочного обязательства для его признания и последующей оценки предприятие устанавливает самостоятельно. Эти стандарты также унифицированы.

Таким образом, деятельность угледобывающих предприятий имеет характерные особенности, экономическая природа которых требует особого подхода к процессу учета.

Хотя объекты природной среды широко используются в хозяйственно-экономической деятельности российских предприятий, в бухгалтерском учете не используется понятие природопользование, в том числе и недропользование, отсутствует комплексный подход к учету в этой области. Деятельность по разработке месторождения логичнее было бы рассматривать как единое целое, а не как совокупность отдельных процессов и объектов, не влияющих друг на друга и не имеющих общую основу.

Поскольку многие вопросы не конкретизированы и не урегулированы действующим российским бухгалтерским законодательством, предприятия сами формируют и обосновывают свою позицию и утверждают ее в учетной политике. Однако это приводит к снижению уровня сопоставимости финансовых показателей различных компаний и возникновению большого количества различий в ведении учета. Поэтому существует необходимость в разработке отраслевой методологии и конкретных методов отражения в бухгалтерском учете деятельности угледобывающих компаний с учетом всех особенностей этой отрасли, а также с учетом международных требований. Это позволит сделать учет на добывающих предприятиях понятным и единообразным как для тех, кто его осуществляет, так и для пользователей бухгалтерской информации, в том числе российских и зарубежных.

Литература:

1. О недрах [Электронный ресурс]: Федеральный закон: [Принят ГД РФ 21.02.1992 г. № 2395—1: с изм. и доп.] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) [Электронный ресурс]: приказ: [утв. МФ РФ 06.10.2011 г. № 125н] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ: [утв. МФ РФ 29.07.1998 г. № 34н] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/2001) [Электронный ресурс]: приказ: [утв. МФ РФ 30.03.2001 г. № 26н] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство
5. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [Электронный ресурс]: [одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство
6. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон: [Принят ГД РФ 21.11.1996 г. № 129-ФЗ] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство

Проблемы организации контрольной среды на предприятии

Королева Наталья Викторовна, магистр

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В России в настоящее время актуальной является проблема определения параметров системы внутреннего контроля. Компании могут использовать различные методы и модели построения системы внутреннего контроля в зависимости от их отраслевой принадлежности, организационной структуры, масштаба деятельности. Но в основе любой модели должен находиться ее базовый компонент — контрольная среда организации.

Контрольная среда представляет собой основу для всех других компонентов внутреннего контроля, — это исходное условие, задающее правила игры и определяющее возможность формирования внутреннего контроля предприятия. Это, прежде всего, философия руководства по управлению внутренним контролем, этические ценности организации, процесс принятия решений, делегирование полномочий и принятие ответственности, политика в отношении персонала, компетентность и уровень квалификации сотрудников и, что крайне важно, отношение руководства компании к внутреннему контролю.

В большинстве компаний не отлажен эффективный механизм ведения контрольной среды, отсутствие которого, в свою очередь приводит к неэффективной системе внутреннего контроля, не поддержанию дисциплины и порядка в организации.

Основная ответственность в деле предотвращения и обнаружения недобросовестных действий и ошибок лежит как на представителях собственника, так и на руководстве компании [1, с. 49].

Контрольная среда должна предусматривать разработку нормативно-регламентационных документов, определяющих задачи и полномочия отдельных работников аппарата управления. В таких документах должно быть четко прописано, как проходит утверждение и каким образом принимается любой документ.

Эффективность средств контроля, практическое отсутствие контрольной среды в организации, не может быть обеспечена при отсутствии честности и других этических ценностей у сотрудников, осуществляющих управленческие и контрольные функции. Честность и другие этические ценности являются существенными элементами,

оказывающими влияние на эффективность организации средств контроля и их мониторинга. Данные ценности определяются этическими и поведенческими стандартами, действующими в конкретной компании, и тем как они доводятся до всеобщего сведения и применяются на практике. Это включает действия руководства, направленные на устранение или уменьшение факторов, которые могли бы побудить персонал к совершению нечестных или неэтичных поступков, а также доведение до сознания персонала ценностных и поведенческих стандартов аудируемого лица с помощью распоряжений руководства, кодекса поведения, а также личного примера [2, с. 15].

При организации контрольной среды, необходимо обратить внимание на такие вопросы, как независимость представителей собственника и их способность оценивать действия руководства. Также необходимо обратить внимание на состояние внутренней контрольной среды организации. Она зависит от политики высшего руководства предприятия. Стратегия внутреннего контроля строится в соответствии со следующими направлениями:

- философия и стиль управления;
- организационная структура;
- распределение ответственности и полномочий;
- кадровая политика;
- внешняя бухгалтерская (финансовая) отчетность;
- работа с внешними органами государственного контроля;
- внутренняя управленческая отчетность.

Лицо, желающее оценить состояние контрольной среды, должно собирать сведения о стратегии внутреннего контроля именно в этих направлениях.

При ознакомлении с элементами контрольной среды, аудитор должен установить, применялись ли они. Обычно аудитор получает надлежащие аудиторские доказательства путем сочетания запросов и прочих процедур оценки риска, подкрепляя запросы наблюдением или инспектированием документов.

Аудиторские доказательства в отношении элементов контрольной среды могут быть недоступны в документальной форме, в частности, у аудируемых лиц, относящихся

Таблица 1. Оценка влияния факторов на контрольную среду предприятия

Фактор	Степень влияния		
	сильная	средняя	слабая
Кадровая политика и практика			
Компетентность внутреннего аудита	высокий уровень	средний уровень	низкий уровень
Единство контрольного персонала	полное	среднее	плохое
Общение с пользователями услуг и использование средств коммуникации	высокий уровень	средний уровень	низкий уровень
Текущая кадровая политика в системе контроля	низкая	умеренная	высокая
Загруженность персонала в системе внутреннего контроля	оптимальная	умеренная	чрезмерная
Обучение контрольного персонала	проводится всестороннее обучение в соответствии со стандартами аудита	проводится ограниченное обучение	обучение не проводится

к субъектам малого предпринимательства, у которых взаимодействие между руководством и другими сотрудниками может быть неформальным, но эффективным.

Полномочия представителей собственника устанавливаются в регламентах деятельности и инструкциях или руководствах, составленных для представителей собственника. Представители собственника противостоят различным факторам, осуществляющим давление на руководство в отношении финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Например, основания для выплаты вознаграждения руководству могут создать ситуацию, когда руководство столкнется с противоречащими друг другу интересами — заинтересованности в составлении достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности и ощутимых выгодах от улучшения результатов деятельности. Знакомясь с организацией контрольной среды, аудитор обращает внимание на такие вопросы, как независимость представителей собственника и их способность оценивать действия руководства. Аудитор также обращает внимание на то, существует ли у аудируемого лица специально созданный комитет по аудиту, который осведомлен о его хозяйственных операциях и наблюдает за тем, составлена ли финансовая (бухгалтерская) отчетность достоверно во всех существенных отношениях в соответствии с основными принципами и методами ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности [3, с. 45].

Аудиторская оценка организации контрольной среды

аудируемого лица включает рассмотрение вопроса о том, обеспечивают ли сильные стороны элементов контрольной среды в совокупности надлежащую основу для других составляющих системы внутреннего контроля, а также не ослабляются ли они недостатками контрольной среды. Например, кадровая политика, имеющая целью прием на работу квалифицированного персонала в области финансов, бухгалтерского учета и информационных технологий, может не снизить сильную склонность высшего руководства к тенденциозному завышению доходов в отчетности.

Особую роль оказывают факторы, влияющие на контрольную среду организации.

Данная форма позволит получить информацию о состоянии контрольной среды по вышеуказанным направлениям и уточнить ее субъективную оценку, что обеспечит более эффективное и качественное осуществление внутреннего контроля на предприятии.

Таким образом, охарактеризовав все составляющие контрольной среды предприятия, можно прийти к выводу, что это важнейший, базовый элемент системы внутреннего контроля. Только на основе качественной контрольной среды предприятия, можно построить эффективную систему внутреннего контроля. В свою очередь это позволит при минимальных затратах эффективно и результативно вести финансово — хозяйственную деятельность компании, управлять активами и пассивами, включая обеспечение сохранности активов, а также управлять бизнес — рисками компании.

Литература:

1. Герчикова З. Критерии эффективности диктует бизнес // Управление компанией. — 2009. — №9. — с. 48–51.
2. Справочник директора предприятия / Под ред. Лапусты М.Г. 4-е изд., испр., измен. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 784 с.

3. Аудит: Практикум. Учебное пособие / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др.: Под ред. проф. В.И. Подольского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 год.

Исследование факторов оптимальной ликвидности

Куликова Анна Игоревна, аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В статье рассматривается влияние операционной деятельности банка и структуры межбанковских отношений на уровень оптимальной ликвидности кредитной организации. Использование математических методов способствует количественной оценке оптимального уровня ликвидности банка, что необходимо для обеспечения устойчивости и эффективности его функционирования.

Ключевые слова: *уровень рублевой ликвидности, показатель активности, показатель ликвидности (избыточности свободных средств), оптимальный уровень банковской ликвидности.*

In article considers the influence activity of bank's work and structure of the interbank relations on level of an optimum liquidity in credit organization. Carrying out such analysis demands attraction of mathematical methods for a quantitative assessment of an optimum level of bank liquidity that is necessary for ensuring stability and efficiency of its operation.

Keywords: *level of ruble liquidity, activity indicator, liquidity indicator (redundancy of available funds), optimum level of bank liquidity.*

Одним из базовых показателей состояния банковской системы является сумма свободных рублевых средств кредитных организаций на счетах в Банке России. Управление уровнем рублевой ликвидности банков является одной из основных задач денежно-кредитной политики Банка России. Стимулируя рост свободных рублевых остатков, Центральный банк способствует росту денежного предложения со стороны кредитных организаций (росту объемов кредитования населения и реального сектора экономики), что в свою очередь напрямую связано с уровнем инфляции — базовым ориентиром экономической политики российских властей.

Уровень банковской ликвидности напрямую влияет на устойчивость банковской системы, одной из первоочередных задач которой является осуществление расчетных функций, проведение платежей между различными субъектами экономики. Низкий уровень рублевой ликвидности ограничивает платежеспособность кредитных организаций вплоть до полного прекращения деятельности платежных систем, что может парализовать функционирование экономики. Уровень рублевой ликвидности банков непосредственно связан с доверием населения к кредитным организациям. Банки, неспособные своевременно рассчитаться по обязательствам вкладчиков, обречены на потерю репутации, что косвенным образом неизбежно сказывается на доверии граждан к банковской системе в целом.

Полноценное функционирование банковской системы не возможно без развитой структуры межбанковских отношений и, прежде всего, рынка межбанковского кредитования. Анализ кредитных рисков и оценка финансового

состояния банков контрагентов по рынку МБК немаловажно без контроля общего уровня рисков соответствующего сегмента финансового рынка, а значит, качественно функционирующий банковский риск-менеджмент обязан отслеживать уровень рублевой ликвидности банковской системы.

Из сказанного следует, что анализ рисков банка неразрывно связан с оценкой достаточности уровня его рублевой ликвидности. Именно на обеспечение такого оптимального уровня ликвидности должна быть направлена денежно-кредитная политика Банка России.

Уровень оптимальной ликвидности кредитной организации зависит от двух факторов. Во-первых, ликвидность банка должна соответствовать активности его деятельности, которая задается потребностями экономики, а именно спросом на банковские услуги со стороны населения и реального сектора экономики. Так, для летнего периода, как правило, характерна низкая банковская активность, связанная с сезоном отпусков, тогда как начало осени обычно связано с резким ростом числа и объемов банковских платежей. Тем самым, оптимальный уровень ликвидности банка в летний период при прочих равных должен быть существенно ниже, чем в осенние месяцы.

Во-вторых, уровень оптимальной ликвидности банка существенно зависит от структуры межбанковских отношений. Ситуация неработающего рынка МБК и низкого уровня межбанковского доверия требует завышенных значений уровня оптимальной ликвидности, тогда как в условиях развитой системы межбанковских отношений данный показатель в теории может стремиться к нулю [1].

В основе расчета значений оптимальной ликвидности

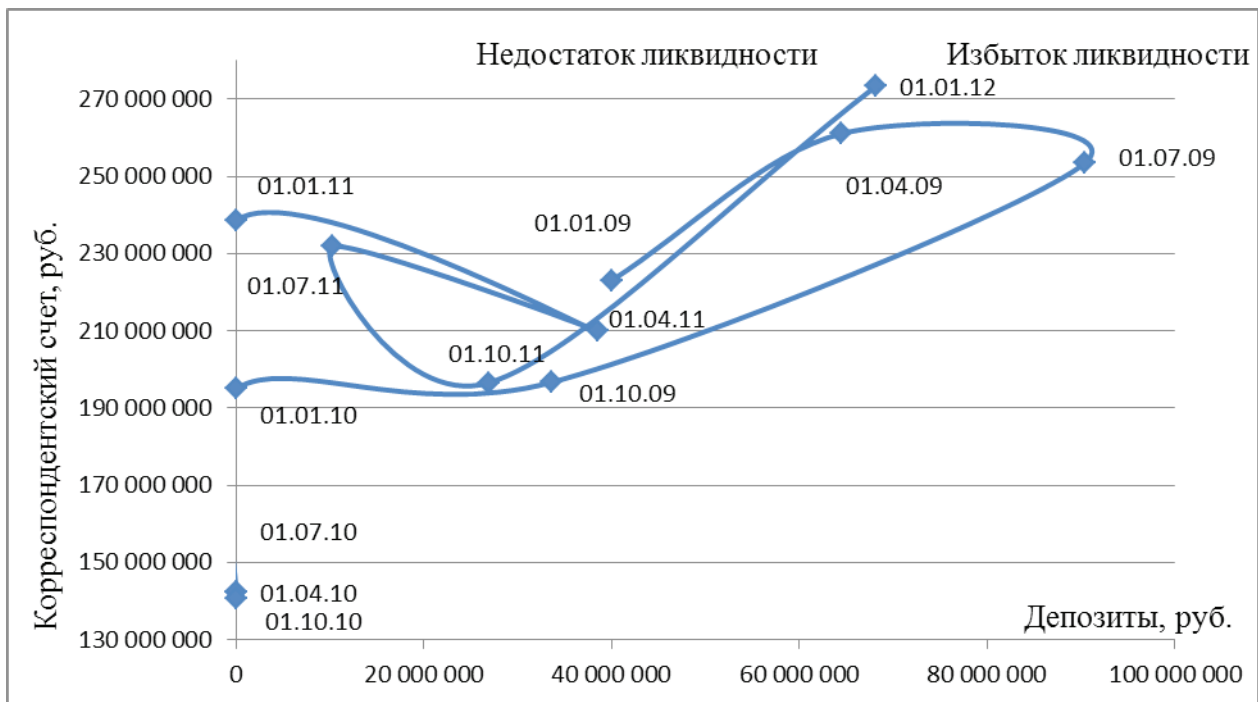


Рис. 1. Активность и избыточность ликвидности банка с 01.01.09 г. по 01.01.12 г.

банка лежит выявленное эмпирическое соотношение между его активностью и ликвидностью. Так, наиболее доступной для анализа в качестве показателя активности работы банка является сумма кредитовых оборотов кредитной организации по корреспондентскому счету в Банке России. Необходимо учесть, что в условиях сформированной в России расчетной системы значительная доля рублевых банковских платежей (более 60%) проводится через платежную систему Банка России, тем самым, большая часть банковских операций неизбежно затрагивает счета в банке России, а значит, активность работы банков обязана тесно коррелировать с динамикой оборотов по корреспондентским счетам в Центральном банке.

Выбор показателя ликвидности (избыточности свободных средств) банка не так очевиден, как выбор показателя активности. Так, в качестве избыточной ликвидности банка могут быть взяты объемы вложений в ликвидные низкодоходные финансовые инструменты (государственные облигации, МБК, депозиты в Центральном банке РФ, операции обратного модифицированного РЕПО и т.д.). Вместе с тем, среди общей совокупности подобных инструментов реально ликвидными и доступными для большинства российских банков остаются только их депозиты в Центральном банке — инструмент наиболее активно используемый Банком России для абсорбирования рублевой банковской ликвидности. Таким образом, в качестве универсального показателя избыточности ликвидности кредитной организации предлагается использовать сумму дебетовых оборотов банка по депозитным счетам в Банке России.

На рисунке 1 представлена динамика изменения выбранных показателей активности и избыточной ликвидности АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО) с 01.01.09 г. по 01.01.12 г. Обращает на себя внимание факт существования явной жесткой зависимости между данными показателями. Так, точки состояния банка группируются вокруг тренда с выраженным максимумом в правой части и значениями активности, стремящейся к нулю при близких к нулю или стремящихся к бесконечности значениях показателя избыточной ликвидности.

Высокие значения ликвидности в начале (01.04.09 г., 01.07.09 г.) и конце рассматриваемого периода (01.01.12 г.) выразились в том, что соответствующие точки группируются в правой части графика, а точки, отвечающие кризисному 2010 году, где низкая активность сочеталась с низкой ликвидностью, группируются в левой части графика.

Точка экстремума графика зависимости активности и избыточности ликвидности (01.04.09 г.) определяет оптимальное соотношение значений данных показателей, соответствующее наиболее эффективному состоянию функционирования банка. Именно в данный период величина избыточности ликвидности определяет наибольшую банковскую активность.

Низкие значения показателей избыточности банковской ликвидности означают либо дефицит свободных ресурсов, т.е. банк не способен в требуемом объеме выдавать кредиты и обслуживать платежи клиентов, либо не желает этого делать в ситуации существования кризиса доверия и высокого уровня кредитных рисков, что ограничивает активность функционирования банковской системы.

Таблица 1. Остатки средств АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО) на корреспондентском счете и депозите в Банке России

Дата	Суммарные остатки средств банка на корреспондентском счете в ЦБ РФ (Ct), тыс. руб.	Общий объем депозитов банка в ЦБ РФ (St), тыс. руб.	Остатки средств на корреспондентском счете и депозите в ЦБ РФ (Ct+St), тыс. руб.
01.01.09 г.	9 739 662	6 500 000	16 239 662
01.04.09 г.	9 780 931	6 400 000	16 180 931
01.07.09 г.	6 571 922	16 900 000	23 471 922
01.10.09 г.	2 164 983	1 800 000	3 964 983
01.01.10 г.	5 885 506	0	5 885 506
01.04.10 г.	2 599 855	0	2 599 855
01.07.10 г.	4 519 642	0	4 519 642
01.10.10 г.	3 158 228	0	3 158 228
01.01.11 г.	9 587 866	0	9 587 866
01.04.11 г.	3 647 627	4 800 000	8 447 627
01.07.11 г.	2 874 727	1 800 000	4 674 727
01.10.11 г.	3 395 394	1 500 000	4 895 394
01.01.12 г.	3 930 586	3 900 000	7 830 586

Высокие значения показателей избыточности банковской ликвидности означают либо отсутствие спроса на возросшее денежное предложение со стороны агентов банков, либо высокую привлекательность при низких рисках депозитных операций с Банком России, что также ограничивает банковскую активность.

Необходимо отметить, что низкие значения банковской ликвидности негативно сказываются на устойчивости банка, равно как и их высокие значения. Так, недостаток ликвидности «сковывает» банк, увеличивает риски потери платежеспособности, а также снижает рентабельность банковских операций, т.к. в подобной ситуации кредитная организация вынуждена для обеспечения платежеспособности поддерживать избыточные объемы ликвидных и низкодоходных активов. Высокая избыточная ликвидность банка означает неспособность эффективно распоряжаться имеющимися свободными ресурсами. Как правило, платные пассивы банки вынуждены держать в низкодоходных депозитах в Центральном банке, что означает отрицательную банковскую маржу и факт «проедания» капитала со всеми очевидными негативными последствиями, приводящими в итоге к общей дестабилизации банковского сектора.

Таким образом, смещение состояния банка как левее, так и правее оптимальной точки означает наличие негативных тенденций вследствие недостаточности или избыточности ликвидности. А значит, именно данное соотношение определяет оптимальный уровень банковской ликвидности. Иными словами, оптимальный уровень банковской ликвидности (сумма остатков свободных средств) определяется из условия оптимального соотношения показателей активности и избыточности ликвидности при существующих условиях (меняющихся во времени) структурирования банковской системы и объемов банковских

операций. Формализуем эти эмпирические наблюдения в виде строгих математических зависимостей.

Условимся обозначать через C_t суммарные остатки средств банка на корреспондентском счете в ЦБ РФ, а через S_t — общий объем депозитов банка в ЦБ на конец месяца, где t — соответствующий месяц (таблица 1).

Пусть также ΔC_t — суммарный кредитовый оборот банка по корреспондентскому счету, а ΔS_t — суммарный дебетовый оборот по депозитным счетам в Банке России за месяц t . Целесообразно положить в основу расчета показателя активности и избыточности ликвидности значения оборотов ΔC_t и ΔS_t соответственно [2].

Рассчитаем показатели, необходимые для определения банковской активности и избыточной ликвидности (таблица 2).

Вместе с тем, существуют определенные нюансы, требующие уточнения при расчете показателей с целью их большей адекватности и возможности корректного использования в предлагаемых моделях.

Во-первых, правила осуществления депозитных операций с Банком России предполагают, что зачисление средств банка на депозит в Центральном банке осуществляется в корреспонденции с его корреспондентским счетом. Следовательно, дебетовые обороты банка по депозитным счетам в Центральном банке обязаны входить в объемы кредитовых оборотов по корреспондентскому счету. Тем самым получается, что показатель избыточной ликвидности ΔS_t входит в состав показателя банковской активности ΔC_t . Для получения «чистого» показателя банковской активности, не зависящего напрямую от избыточности ликвидности, целесообразно в основу его расчета положить разность $\Delta C_t - \Delta S_t$. Это позволит получить более точные оценки статистической зависимости показателей активности и избыточности ликвидности банка,

Таблица 2. Расчет показателей банковской активности и избыточной ликвидности АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО)

Дата	Суммарный кредитовый оборот по корреспондентскому счету (ΔCt , руб.)	Суммарный дебетовый оборот по депозитным счетам в Банке России (ΔSt , руб.)	Чистый показатель банковской активности ($\Delta Ct - \Delta St$, руб.)	Капитал (К, руб.)	Показатель банковской активности ($\psi_t = (\Delta Ct - \Delta St)/K$)	Показатель избыточной ликвидности ($\phi_t = \Delta St/K$)
01.01.09 г.	223 058 388	40 000 000	183 058 388	18 939 726	9,67	2,11
01.04.09 г.	261 070 620	64 500 000	196 570 620	16 789 797	11,71	3,84
01.07.09 г.	253 480 015	90 400 000	163 080 015	18 808 409	8,67	4,81
01.10.09 г.	196 603 011	33 550 000	163 053 011	15 890 926	10,26	2,11
01.01.10 г.	194 960 298	0	194 960 298	11 524 732	16,92	0,00
01.04.10 г.	142 321 589	0	142 321 589	19 842 318	7,17	0,00
01.07.10 г.	142 404 603	0	142 404 603	9 068 125	15,70	0,00
01.10.10 г.	140 686 718	0	140 686 718	9 573 169	14,70	0,00
01.01.11 г.	238 545 583	0	238 545 583	9 820 054	24,29	0,00
01.04.11 г.	209 854 510	38 450 000	171 404 510	14 205 407	12,07	2,71
01.07.11 г.	231 761 234	10 201 000	221 560 234	13 570 310	16,33	0,75
01.10.11 г.	196 488 807	26 850 000	169 638 807	14 962 226	11,34	1,79
01.01.12 г.	273 264 450	68 100 000	205 164 450	16 749 745	12,25	4,07

лежащей в основе определения показателя оптимальной ликвидности.

Во-вторых, при построении модели, описывающей зависимость показателей ликвидности и активности на достаточно длительных временных интервалах необходимо учитывать процессы инфляции и девальвации национальной валюты, т.е. необходимо осуществлять анализ банковских агрегатов в сопоставимых ценах. С другой стороны, постоянное развитие реального сектора экономики, выражающееся, в том числе, в росте ВВП, требует адекватного отражения в параметрах функционирования банковской системы: в объемах совокупных активов, капитала, ресурсной базе, активности и ликвидности. Таким образом, ценовые пропорции и факторы развития должны быть учтены в определении показателей избыточности ликвидности и активности путем их адекватного нормирования.

Предлагается данную задачу решить посредством нормирования показателей активности и избыточности ликвидности на некоторую величину, имеющую денежное выражение и характеризующую «масштаб» банка. Наиболее часто используемыми индикаторами «масштаба» банка являются его суммарные активы и капитал. Вместе с тем, банковский капитал является более стабильной категорией и фактором, не подверженным влиянию краткосрочных конъюнктурных тенденций, и при этом достаточно полно отражает общие пропорции кредитной организации. Именно капитал во многом определяет объемы банковских операций, т.к. служит своеобразным буфером для сопряженных с ними рисков, которые непосредственно зависят от степени развитости экономики. Таким образом, именно значение банков-

ского капитала (K_t) предлагается использовать для получения нормированных показателей ликвидности и активности.

Таким образом, с учетом вышесказанного, показатели банковской активности (ψ_t) и избыточной ликвидности (ϕ_t) будут иметь следующий итоговый вид:

$$\psi_t = \frac{\Delta Ct - \Delta St}{K_t}, \quad (1)$$

$$\phi_t = \frac{\Delta St}{K_t}. \quad (2)$$

В основе определения оптимальной ликвидности банка лежит выявленная эмпирическая зависимость между показателями ее активности (ψ_t) и избыточности ликвидности (ϕ_t), которую в эквивалентной форме можно представить в виде следующего регрессионного уравнения:

$$\frac{\phi_t}{\psi_t} \approx a\phi_t^2 + b\phi_t + c, \quad (3)$$

где a , b , c — коэффициенты регрессии, требующие статистического оценивания.

На рисунке 2 представлена взаимосвязь между показателями ϕ_t/ψ_t и ϕ_t . Визуально можно оценить качество предлагаемой модели аппроксимации — точки наблюдений достаточно хорошо ложатся на линию регрессии, коэффициент детерминации $R^2 = 0,85$, что является высоким значением качества подбора модели. Значения коэффициентов регрессии уравнений, полученных методом наименьших квадратов составляют:

$$a = -0,00463662, b = 0,1105803, c = -0,04101698.$$

После того как были определены коэффициенты уравнения (3), может быть выявлена непосредственная за-

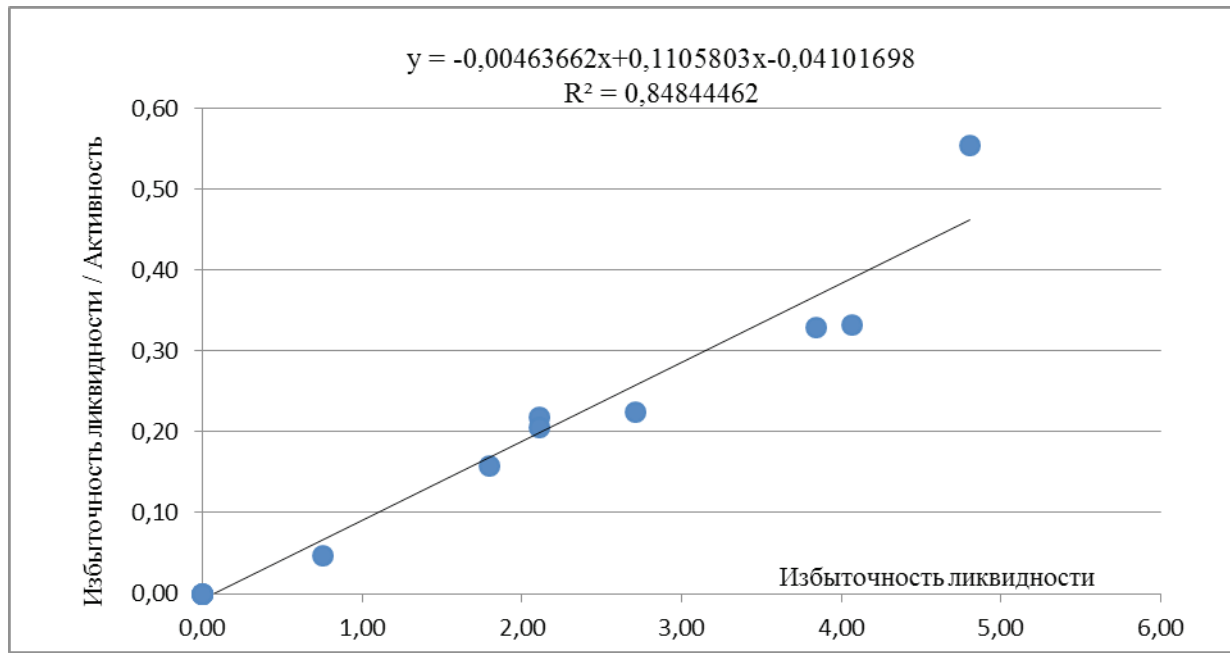


Рис. 2. Базовая регрессионная зависимость

зависимость между показателями банковской активности и избыточности ликвидности:

$$\Psi_t \approx \frac{\Phi_t}{a\Phi_t^2 + b\Phi_t + c} \quad (4)$$

Характер данной зависимости (рисунок 3) совпадает по типу с представленной ранее зависимостью между валовыми агрегатами банка (рисунок 1).

Обращает на себя внимание факт наличия экстремального значения в выявленной зависимости ($\Phi^* = \text{argmax} \Psi$

(z), $\Psi^* = \Psi(\Phi^*)$), являющейся точкой оптимального состояния банковской системы. Имея оценки коэффициентов уравнения (4), можно определить в явном виде зависимость оптимальных значений состояния банковской системы от значений коэффициентов регрессионных уравнений, которые задаются следующими соотношениями:

$$\Psi^* = (b + 2\sqrt{ac})^{-1}, \quad (5)$$

$$\Phi^* = \sqrt{c/a}. \quad (6)$$

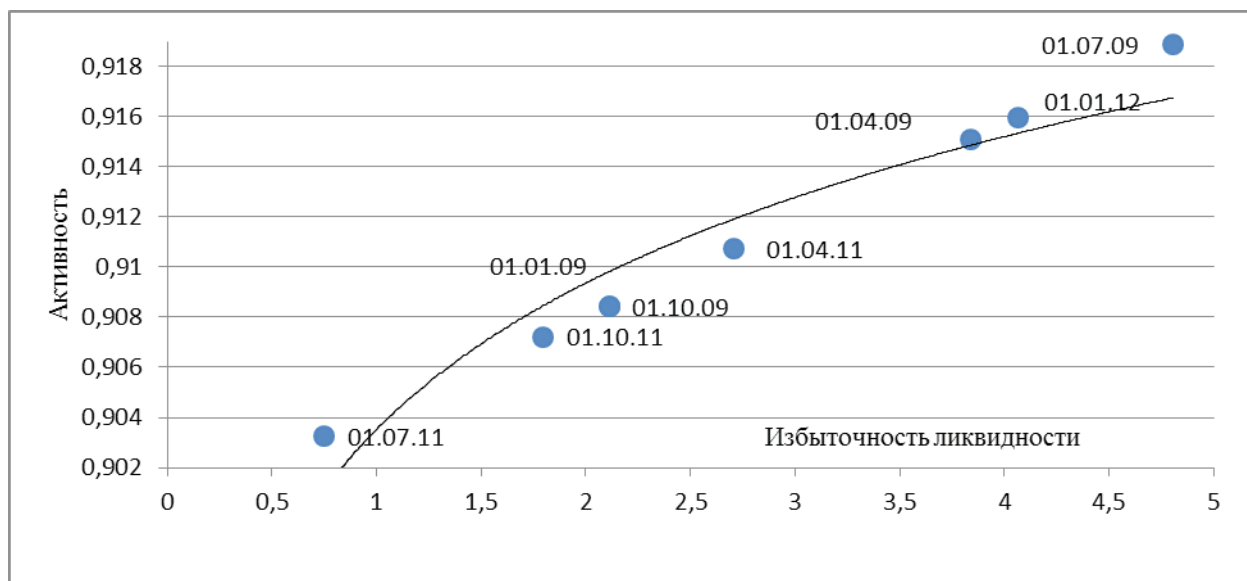


Рис. 3. Активность и ликвидность АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО) в нормированных шкалах

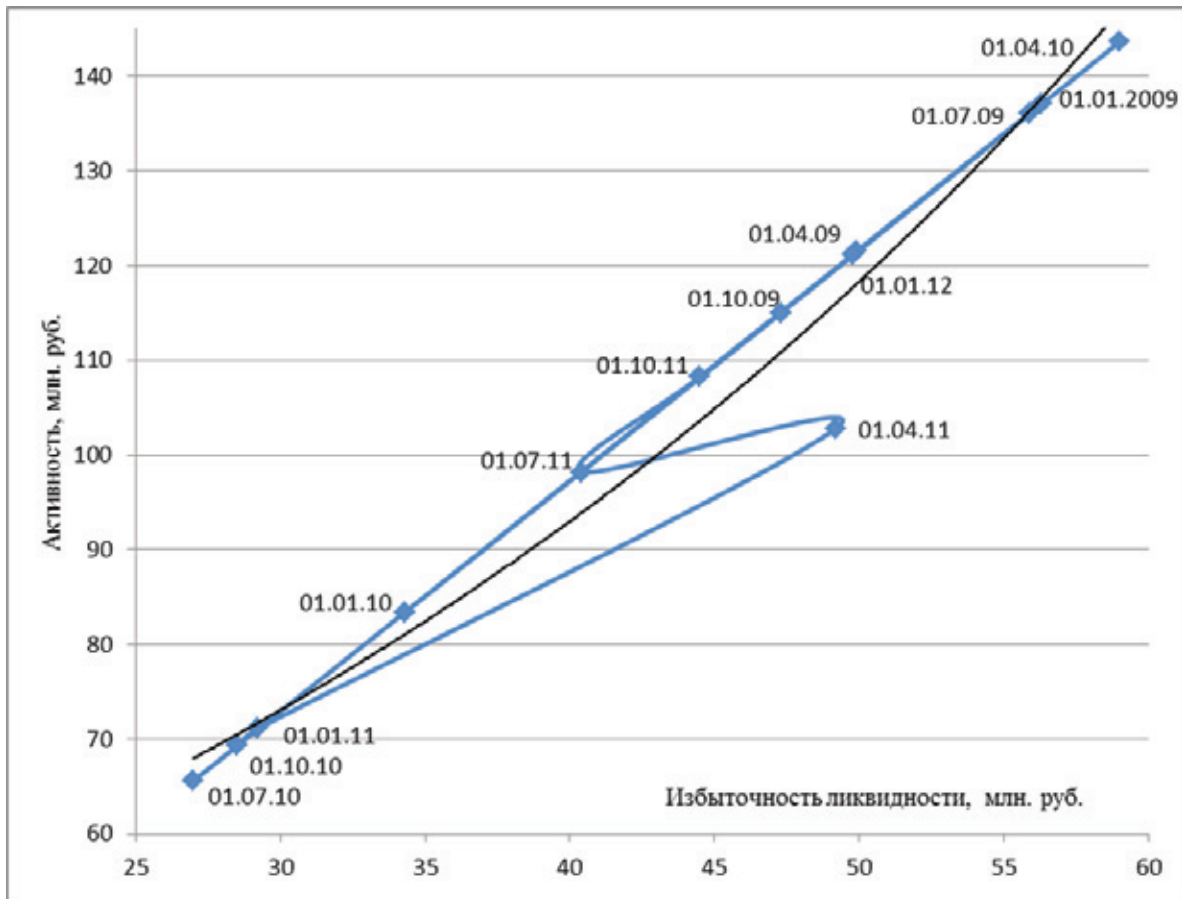


Рис. 4. Динамика оптимального состояния банка

$$\psi^* = (0,1105803 + 2\sqrt{-0,00463662 \times (-0,04101698)})^{-1} = 7,24,$$

$$\varphi^* = \sqrt{-0,04101698 / (-0,00463662)} = 2,97.$$

Подставив в данные формулы полученные ранее оценки коэффициентов, можно оценить численные значения оптимального состояния банка: активность 7,24, избыточность ликвидности 2,97.

Как следует из определения оптимальных показателей избыточности ликвидности и активности φ_t и ψ_t они являются безразмерными величинами, нормированными относительно изменения общих пропорций банка. Вместе с тем, обладая значениями φ^* и ψ^* можно получить значения соответствующих агрегатов в исходном денежном выражении:

$$\varphi^{*} = K_t \varphi^*, \tag{7}$$

$$\psi^{*} = K_t \psi^*. \tag{8}$$

На рисунке 4 представлена динамика оптимальных значений показателей избыточности ликвидности и активности в «натуральном» выражении. Как и следовало ожидать, график состояний представляет собой убывающую кривую, что соответствует последовательному снижению развития банка. Среднеквартальные темпы снижения показателей оптимального состояния приблизительно равны 1%.

Условимся подразумевать под совокупной ликвидностью банка на дату t сумму остатков средств банков на корреспондентском и депозитных счетах в Банке России:

$$L_t = C_t + S_t. \tag{9}$$

В основе предлагаемой математической модели лежит предположение о существовании тесной зависимости между уровнями ликвидности банковской системы L_t и показателями ее активности и избыточности ликвидности ψ_t и φ_t :

$$L_t = G_t(\psi_t, \varphi_t) \tag{10}$$

Факт существования данной зависимости подтверждается на основе проведенного регрессионного анализа статистических данных. Важно подчеркнуть, что характер зависимости ликвидности банка от активности и избыточности ликвидности меняется во времени, т. е. функционал G_t претерпевает изменения на каждую дату t . Именно в этом заключается влияние на банк его структурных особенностей. Так, в частности, изменение характера функционирования рынка МБК, колебание доверия к банку, специализация кредитной организации в различных нишах банковских услуг непосредственным образом сказываются на форме функционала G_t .

Таким образом, получается, что влияние активности и избыточности ликвидности на общий уровень ликвидности банковской системы формализуется в изменении аргументов ψ_t и φ_t функционала G_t , а влияние струк-

турных особенностей системы выражается в изменении вида функционала.

Ключевой идеей, лежащей в определении оптимальной ликвидности (L_t^*) банка, является ранее проиллюстрированное наблюдение (рисунок 1) того, что любое отклонение показателей (φ_t, ψ_t) от оптимальных значений (φ^*, ψ^*) приводит к отклонению совокупной ликвидности банка от оптимального уровня, что негативно сказывается на его деятельности — падает платежеспособность, рентабельность, растут риски. Именно с этой точки зрения в данном контексте понимается смысловое значение оптимальности. Таким образом, оптимальный уровень ликвидности банка должен соответствовать оптимальным показателям бан-

ковской активности и избыточности ликвидности, а также соответствовать структурным особенностям банка:

$$L_t^* = G_t(\psi^*, \varphi^*). \quad (11)$$

Вот общая теоретическая модель оптимальной ликвидности коммерческого банка. Для получения на основе соотношения (11) численных оценок оптимального уровня ликвидности необходимо определить вид функционала G_t в явной форме.

Таким образом, основными факторами, влияющими на уровень оптимальной ликвидности, являются соответствие ликвидности банка активности его деятельности, а также развитая структура межбанковских отношений, в частности рынка МБК.

Литература:

1. Буздалин А. В. Равновесная ликвидность банковской системы [Текст] / А. В. Буздалин // Банковское дело в Москве. 2005. № 6. — Режим доступа http://www.buzdalin.ru/text//bdm6_2005.pdf
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

References:

1. Buzdalin A. V. Equilibrium liquidity of a banking system [Text] / A. V. Buzdalin // The Banking in Moscow. 2005. № 6. — Mode of access: http://www.buzdalin.ru/text/bdm6_2005.pdf.
2. Official website of the Central Bank of Russian Federation [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.cbr.ru>.

Современные подходы к реализации концепции бережливого производства в системе управленческого учета промышленных предприятий

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Аниськина Елена Васильевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Применение управленческого учета в целях повышения эффективности функционирования организации приобретает все большую актуальность для разных экономических субъектов. На современном этапе функционирует огромное количество предприятий, каждое из которых имеет особенности продукции и организации производства. Поэтому сегодня необходимо создание гибкой системы, позволяющей определять релевантные затраты на производство конкретных видов продукции по разным аналитическим признакам.

На данный момент существует несколько типов систем организации учета затрат. Таковыми являются традиционные и современные системы учета затрат. Сегодня можно выделить 4 этапа становления и развития систем учета, планирования и анализа затрат, где прослеживается переход традиционных систем к современным подходам учета затрат:

1) формирование информации о затратах для целей контроля расходования средств и калькулирование себестоимости продукции с использованием простых методов учета и распределения затрат;

2) создание целостной системы производственного учета затрат;

3) формирование взаимосвязанной информации о фактических и плановых затратах в разрезе центров ответственности;

4) создание паритетных систем управленческого учета затрат, критика традиционных и появление современных методов учета затрат.

Таким образом, традиционные системы учета затрат изучают и учитывают затраты для контроля над израсходованными средствами и для калькулирования себестоимости продукции. Рассмотрим подробнее в таблице 1 каким образом происходит учет затрат в традиционных системах в отечественной и зарубежной практике.

Таблица 1. Традиционные системы организации учета затрат

Название системы/метода	Система учитываемых затрат	Сфера применения	Содержание
<i>Отечественные методы учета затрат</i>			
1. Позаказный метод	Учет затрат по заказам	Судостроение, авиастроение, производство	Все прямые затраты учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным заказам.
Название системы/метода	Система учитываемых затрат	Сфера применения	Содержание
		химического оборудования, тяжелое машиностроение	Для начала происходит отнесение прямых затрат на продукт-заказ, затем отнесение заводских накладных расходов на незавершенное производство по продукту-заказу, занесение в учет фактических накладных расходов по заказу, затем перемещение обработанных изделий по заказу и занесение в учет продажу готовой продукции по заказу.
2. Попередельный метод	Учет затрат по переделам	Текстильная, пищевая промышленность, металлургия, деревообработка, целлюлозно-бумажная промышленность	Учет затрат организуется по технологическим переделам. Это позволяет определить себестоимость полуфабрикатов и обеспечить внутрипроизводственный хозрасчет, иными словами, организовать учет по местам возникновения затрат и центрам ответственности за затраты. Произведенные затраты группируют и учитывают по агрегатам, если в переделе используют несколько агрегатов, работающих параллельно. Порядок учета по агрегатам определяется отраслевыми инструкциями. Себестоимость единицы каждого вида готовой продукции калькулируют, как правило, комбинированным или одним из пропорциональных способов.
Название системы/метода	Система учитываемых затрат	Сфера применения	Содержание
3. Попроцессный метод	Учет затрат в процессе	Растениеводство и животноводство	Затраты следуют за продуктом по технологической цепочке, т. е. при завершении любой операции накапливаются затраты, объем которых можно соотнести с их средним стандартным или нормативным (при условии применения нормативного метода). Распределение затрат между выпуском и незавершенным производством, а также между несколькими видами продукции производятся на любой стадии производственного процесса.
4. Нормативный метод	Система нормативного учета затрат	Универсален почти для всех отраслей промышленности (машиностроение, металлообработка, швейное, обувное, мебельное производство и другие).	Проводится предварительное нормирование затрат. И исчисление нормативной себестоимости продукции. Фактическая себестоимость исчисляется путем алгебраического суммирования нормативной себестоимости и выявленных за отчетный период изменений норм и отклонений от норм. Важным условием внедрения данного учета является наличие четко разработанного технологического процесса изготовления продукции.

Название системы/ метода	Система учитываемых затрат	Сфера применения	Содержание
<i>Зарубежные методы учета затрат</i>			
1. Стандарт-кост	Система нормативного учета затрат	Используется в отраслях, в которых цены на ресурсы относительно стабильны, а сами изделия не изменяются в течение длительного времени.	Учет затрат в соответствии с фактическими данными по потреблению ресурсов. Себестоимость продукции также формируется на основе фактических данных о затратах за отчетный период. При этом затраты группируются по месту их возникновения, носителям затрат, статьям калькуляции и т. д. Контроль расхода ресурсов осуществляется путем сопоставления фактической себестоимости за отчетный период с аналогичным показателем за предыдущий период.
2. Абзорпшен-костинг	Система учета полных затрат	Используется на производственных предприятиях, особенно в инновационных отраслях, где постоянно разрабатываются новых модели и виды продукции	Метод калькулирования себестоимости продукции с распределением всех затрат между реализованной продукцией и остатками продукции на складе. Коммерческие расходы считаются периодическими и могут либо полностью относиться на реализацию, либо должны распределяться между остатками готовой продукции на складе и реализованной продукцией. В модификации абзорпшен-костинга
Название системы/ метода	Система учитываемых затрат	Сфера применения	Содержание
			к периодическим расходам можно относить и общехозяйственные расходы. Название метода связано с тем, что все затраты должны распределяться по видам продукции, включая коммерческие расходы.
3. Директ-костинг	Система учета сокращенных затрат	Используется на предприятиях, где отсутствует высокий уровень постоянных затрат и где результат работы можно легко определить и количественно измерить.	В себестоимость продукции включаются только переменные затраты. Постоянные затраты в течение отчетного периода учитываются на отдельных счетах и по его окончании списываются на счет продаж.

Традиционная система учета затрат продолжает действовать за рубежом и в нашей стране, однако рассмотренные выше системы не могут в полной мере удовлетворить в новое время информационные запросы управления предприятием. Это обусловлено рядом изменений в экономике стран, отличающихся достаточно высоким уровнем развития экономических отношений. Эти изменения заключаются в следующем:

1. Усилилась неопределенность внешней среды и повысилась степень риска в процессе хозяйственной деятельности предприятий, возросла степень конкуренции, ускорилось появление новых продуктов и технологий.

2. Сократился жизненный цикл продуктов, появилась возможность учитывать затраты по жизненному циклу изделия.

3. Для обеспечения конкуренции преимущественно требуется информация о себестоимости на стадии проектирования продукции.

Вместе с тем на протяжении всех рассмотренных этапов развития системы существовали методы, которые сложно было увязать друг с другом. Более того, методы учета затрат менялись на предприятиях при изменении экономической ситуации в стране (рост, стагнация, спад). С одной стороны, эти обстоятельства позволяют говорить о существовании некоторой спирали в процессе развития системы: при спаде используются трудоемкие методы, направленные на контроль и оптимизацию затрат, при росте — простые методы, направленные на сбор информации для принятия решений. С другой — о наличии противоречий в подходах к достижению поставленных стратегических целей в рамках системы управленческого учета. Например, на протяжении многих десятилетий такими концептуальными противоречивыми методами были стандарт-кост (сложная система учета затрат, жесткая система контроля затрат) и директ-кост (простая система учета затрат, ориентированная на рост объемов продаж).

Сегодня им на смену должны прийти такие современные системы учета затрат, такие как:

1) ABC — Activity Based costing (учет затрат по функциям);

2) Lifecycle costing (калькуляция на базе жизненного цикла для большого эффекта в оптимизации затрат),

3) BSC — Balanced Scorecard (управление бизнес-процессами),

4) Target costing (управление затратами на стадии проектировки продукта).

1) Метод «Activity Based costing» (ABC) получил широкое распространение на предприятиях различного профиля первоначально в таких странах как США, Канада. Этот метод предполагает учёт затрат по операциям (функциональный учёт затрат). Его возникновение связано с тем, что традиционные методы учета затрат и расчёта себестоимости продукции потеряли свою актуальность среди многих компаний. ABC распределяет управленческие расходы, определив затраты по используемым ресурсам, в результате которых производится продукт. В Activity Based Costing предприятие рассматривается как набор рабочих операций. Схема распределения косвенных расходов на обслуживание и управление производством заключается в следующем: для начала, происходит формирование и обособление групп затрат косвенных расходов, затем следует выбор операций, а также выбор баз распределения затрат «cost-драйверов» для каждой операции. В конце первого этапа анализа все работы предприятия должны быть точно соотнесены с необходимыми для их выполнения ресурсами. Далее по схеме распределения необходимо рассчитать коэффициент распределения затрат (еще его называют ставкой «cost-драйвера»), определить себестоимость операций, также выбрать базы распределения себестоимости операций (драйверов операций) для каждого объекта калькулирования, рассчитать коэффициент распределения (ставки драйверов операций) и завершающий этап включает в себя — определение сумм косвенных расходов по объектам калькулирования.

2) Lifecycle costing (калькуляция на базе жизненного цикла) — метод, основывающийся на положении, что стоимость товара должна учитывать затраты на всех стадиях его жизненного цикла, связанных с разработкой, проектированием, выводом и продвижением нового товара на рынок и т. д. С его помощью можно достичь большого эффекта в оптимизации затрат. Этот проект впервые применили в США в оборонной отрасли. Стоимость полного жизненного цикла изделия была основным важным показателем для государства, так как на предприятиях оборонной промышленности проекты финансировались исходя из полной стоимости контракта, а не из себестоимости каждого изделия. Стадии жизненного цикла включают в себя: этап проектирования и разработки продукта; этап внедрения на рынок; этап роста; этап зрелости; этап спада и снятия продукт с производства. Затраты, относимые на продукцию, распределяются на каждом этапе по-разному. В связи с этим, некоторые ученые сде-

лали вывод: затраты, связанные с реализацией продукта должны определяться в течение всех стадий, систематически. Технический прогресс сократил жизненный цикл множества продуктов. Например, в компьютерной технике время производства изделия стало сопоставимым с временем его разработки. Высокая техническая сложность изделия приводит к тому, что до 90% производственных затрат относится именно на стадии НИОКР. Таким образом, важный принцип ЛСС можно определить как «прогноз и управление затратами на производство изделиями на стадии его проектирования». Калькуляция затрат жизненного цикла является удачным примером расчета затрат, которая создана для принятия решений и не имеет никакого практического значения для внешней отчетности.

3) BSC (Balanced Scorecard — сбалансированная система показателей), начало разработки которой приходится на 1990ый год. Её зарождение относят к странам Запада. Она основана на управлении ключевыми бизнес-процессами, закрепленными за центрами ответственности организации в соответствии с поставленными целями организации, количественно и качественно выраженными в целевых значениях оценочных показателей в разрезе четырех проекций — финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост. Основной принцип концепции BSC — управлять можно только тем, что можно измерить. Для этого и были созданы четыре проекции, в рамках которых делается акцент на нефинансовых показателях эффективности. В настоящий момент эта методика довольно популярна как среди транснациональных корпораций, так и в малом бизнесе. Однако, чтобы применять данную концепцию, необходимо понимать, что она требует определенной зрелости предприятия, готовности управляющих отказаться от авторитарности. Многие компании, перейдя на использование концепции BSC, проходят длительный период адаптации, перед тем как станут получать максимальную эффективность работы предприятия.

4) Система учета затрат Target costing. Сфера применения Target costing довольно широка, данную систему применяют уже много десятилетий на производственных предприятиях, особенно в инновационных отраслях, где непрерывно создаются новые виды и модели продукции. Впервые данный метод внедрила в практику корпорация Toyota в 1965 году. Сегодня Target costing использует около 80% крупных японских компаний, таких как: Nissan, Sony, Cannon, Olympus и многие другие, а также известные американские и европейские компании: Daimler/Chrysler, Procter & Gamble, и др., — которые добиваются высокого качества и рентабельности своей продукции. Следует заметить, однако, что по сравнению с японскими компаниями, американские компании внедряют Target costing значительно медленнее. Это объясняется их большей приверженностью привычным инструментам управления затратами и методам калькулирования себестоимости, которые традиционно используются

в американской модели управленческого учета.

Сама суть системы поистине проста и революционна. Всем известна существующая традиционная система ценообразования, при которой цена складывается из себестоимости и прибыли, т.е. производитель устанавливает цену на собственный продукт, считая отправной точкой понесенные затраты и тот размер прибыли, который он хочет получить от продажи единицы продукции. В системе Target costing данная формула не изменила своего содержания, но изменила расставляемые акценты. Она стала выглядеть следующим образом:

Цена – Прибыль = Себестоимость.

В отличие от других систем эта система позволяет рассчитывать себестоимость изделия исходя из устанавливаемой заранее цены. Эту цену устанавливают на основе проведенных маркетинговых исследований, т.е. потенциальную продажную цену на данную продукцию. Одновременно с этим необходимо выделить такие функциональные характеристики и свойства продукта, которым потребители отдают наибольшее предпочтение: так закладывается компонентная концепция будущего производства и определяются критерии качества. Благодаря такой простой рокировке, предприятие контролирует и экономит свои затраты еще на стадии проектирования продукта.

Таким образом, представленные выше системы изменяют, дополняют и реформируют возможности традиционных систем управленческого учета. Известно, что при традиционной системе управления складские издержки, а также все расходы, связанные с переделкой, браком, и другие косвенные издержки перекадываются на потребителя. Однако современные концепции, основанные на принципах бережливого (экономичного) производства делают максимальную ориентацию на потребителя. Бережливое производство — это концепция, которая основана на устранении различных видов потерь и повышения эф-

фективности управления. Отправная точка концепции — оценка на каждом этапе создания продукта ценности для конечного потребителя. В качестве основной задачи концепция предполагает постановку процесса непрерывного устранения потерь — искоренение любых действий, которые потребляют ресурсы, но не создают ценности для конечного потребителя. Джим Вумек и Дэниел Джонс в книге «Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании» излагают суть бережливого производства как процесс, который включает пять этапов:

1. Определить ценность конкретного продукта.
2. Определить поток создания ценности для этого продукта.
3. Обеспечить непрерывное течение потока создания ценности продукта.
4. Позволить потребителю вытягивать продукт.
5. Стремиться к совершенству.

Бережливое производство — это не просто набор понятий, инструментов и правил. Это, прежде всего философия, меняющая устоявшиеся взгляды на организацию производственных отношений, философия, затрагивающая все слои в организационной структуре предприятия, философия, требующая наличия своих ведущих и последователей на предприятии. Основы бережливого производства просты, а их реализация не требует серьезных финансовых вложений, однако легкость, с которой можно встать на путь этой философии соседствует с колоссальной трудностью удержания на этом пути.

Таким образом, применение современных подходов к реализации концепции бережливого производства в управленческом учете сможет обеспечить предприятию эффективное управление, минимизацию затрат и устранение потерь. Кроме того, внедрение концепции бережливого производства на предприятии повысит его конкурентоспособность.

Литература:

1. Ермакова Е. А. Внедрение принципов бережливого производства в R&D процессы // Креативная экономика. — 2012. — № 10 (71). — с. 19–24.
2. Чая. В. Т., Золотухина А. Д. Система методов управленческого учета // Аудит и финансовый анализ — 01/2009.
3. Алексашина Н. Зарубежный опыт организации управленческого учета и его применение в России // sait-nauki.ru — 03/2011.
4. Kato Y., Target Costing Support Systems: Lessons from leading Japanese Companies // Management Accounting Research, 1993, Volume 4, No. 4.
5. Кожобаева Н. М. Анализ методик внедрения принципов бережливого производства. Алгоритм внедрения по Джеймсу Вумеку // Российское предпринимательство. — 2011. — № 8 Вып. 2 (190). — с. 62–68.
6. Троян И. Алгоритмы Target Costing // «Финансовый Директор® ISSN 1680–1148», 2005.

Федеральные налоги как основа налоговой системы экономически развитых стран мира

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Циндяйкина Маргарита Вячеславовна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Главным инструментом мобилизации средств в бюджет являются налоги. Государство может использовать для покрытия расходов и займы, но их необходимо возвращать и уплачивать проценты, что требует дополнительных налоговых поступлений. Денежная эмиссия может привести к инфляции и тяжелым экономическим последствиям, поэтому главным источником доходов бюджетов разного уровня управления государством остаются налоги.

В экономически развитых странах мира на законодательном уровне закреплена классификация налогов по уровням власти и управления: федеральные, региональные и местные. Налоговые доходы федерального бюджета являются основными в их общем объеме и характеризуют объем налоговой нагрузки на субъектов экономической деятельности. Общая масса налогов зависит от состава налогов, налоговых ставок, налоговой базы и масштабов применения льгот. Масса налоговых поступлений зависит также от возможного изменения классификации налоговых доходов и придания им определенности неналоговых доходов.

К налоговым доходам федерального бюджета относятся федеральные налоги и сборы, перечень и ставки которых определяются налоговым кодексом РФ.

Очень важно отметить, что именно за счет федеральных налоговых поступлений государству удается удовлетворить различные потребности его граждан. В настоящее время, аккумулируя налоги в бюджетном фонде, государство финансирует важнейшие направления жизни и деятельности как общества в целом, так и отдельных индивидуумов: здравоохранение, образование, культура и искусство, правоохранительная деятельность, государственное управление, инвестиционная деятельность в областях промышленности и сельского хозяйства и многое другое [10].

К федеральным налогам относятся налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль и налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Россия является членом «Большой восьмерки», поэтому рассмотрим подходы к классификации налогов в странах, входящих в эту организацию. Большая восьмерка — международный клуб, объединяющий правительства Великобритании, Германии, Италии, Канады, России, США, Франции и Японии, в рамках которого осуществляется согласование подходов к актуальным международным проблемам.

Приведем классификацию налоговых платежей в Российской Федерации (рисунок 1).

Важное значение в формировании налоговой нагрузки предприятия занимают федеральные налоги. Как видно из рисунка 1 в состав федеральных налогов в Российской Федерации входят: НДС, акцизы, НДФЛ, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, государственная пошлина.

Основная ставка НДС в РФ 18%, а пониженная 10% при реализации отдельных продовольственных товаров, товаров для детей, медицинских товаров и т.д. и 0% при реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта и т.д. Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога на налоговые вычеты. Налогоплательщики (налоговые агенты) обязаны представить в налоговые органы по месту своего учета соответствующую налоговую декларацию в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом (квартал).

Ставка НДФЛ 13% основная налоговая ставка, но также применяются ставки в 35% — стоимость любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг, более 4000 рублей и т.д.; 9% — доходы от долевого участия в деятельности организаций, полученные в виде дивидендов; 15% — для нерезидентов в отношении дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций; 30% — относится к налоговым нерезидентам Российской Федерации. Сумма налога может быть уменьшена на стандартные, имущественные, социальные и профессиональные вычеты. Налоговая декларация представляется не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом (календарный год).

Налог на прибыль организаций определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Налоговые декларации (налоговые расчеты) по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками (налоговыми агентами) не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Основная ставка 20%. Но также используются ставки 0%, 9%, 10%, 15% для различных налогоплательщиков и видов операций.

Приведем подходы к классификации налогов в Великобритании на рисунке 2.

Общегосударственные налоги дают более 90% налоговых поступлений, а местные около 10% налоговых доходов. Рассмотрим более подробно подоходный налог,

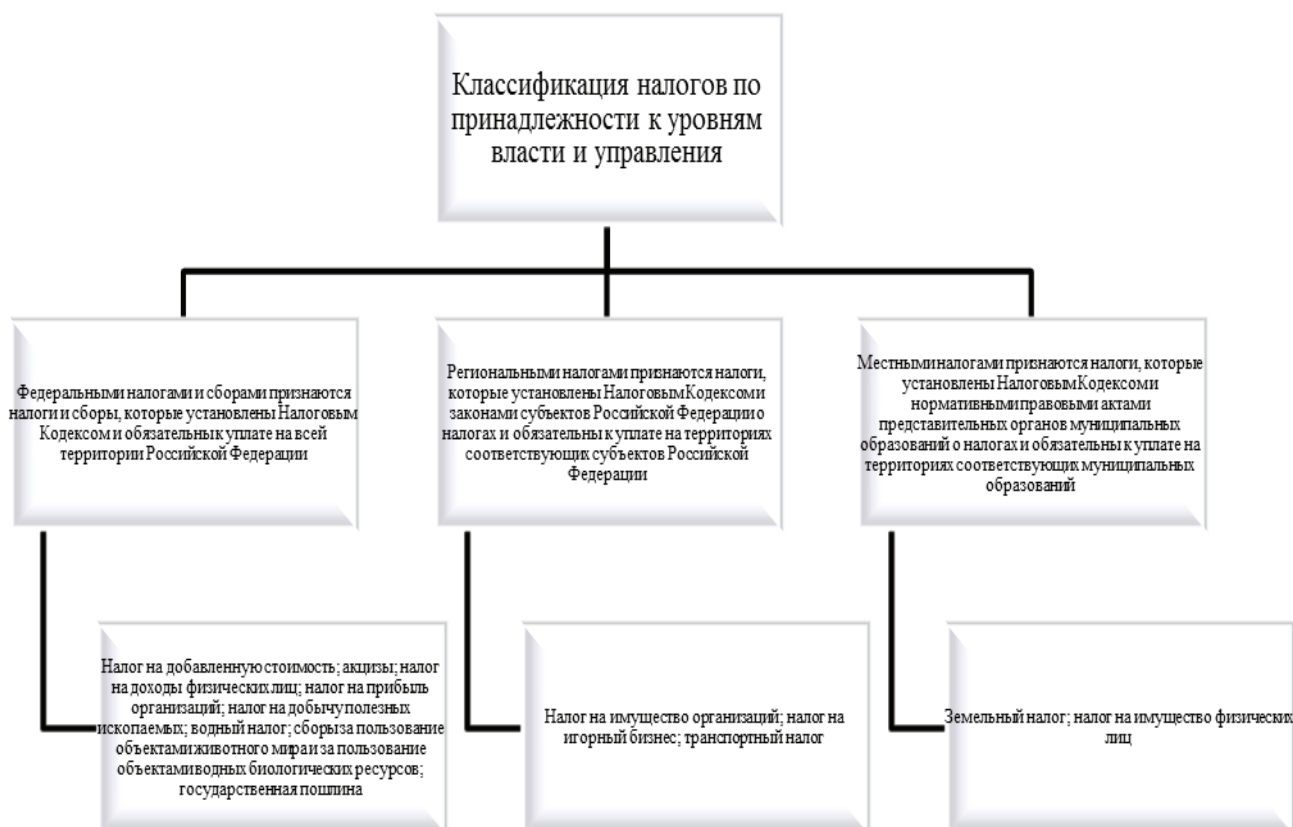


Рис. 1. Классификация налогов по принадлежности к уровням власти и управления в Российской Федерации

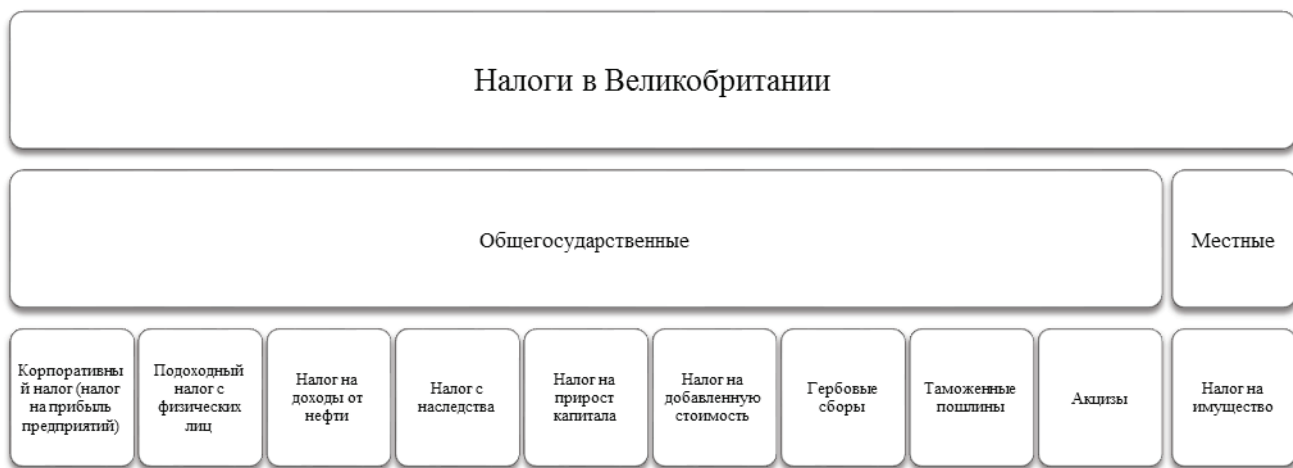


Рис. 2. Классификация налогов в Великобритании

НДС и корпоративный налог, так как они являются основными [9].

Подоходный налог является основным налогом, собираемым в Великобритании, его уплачивают все жители-резиденты Великобритании. Нерезиденты уплачивают налоги в Великобритании только с доходов, полученных на территории страны. Для определения суммы налога из фактически полученного годового дохода вычитаются налоговые льготы. Семейная пара налоговым законодательством Великобритании рассматривается как один

налогоплательщик. Подоходный налог уплачивается в течение года четырьмя равными частями. В конце налогового периода производится расчет общей суммы подоходного налога. Если резиденты Великобритании кроме заработной платы не имеют дополнительных источников доходов, то они предоставляют декларацию в налоговый департамент один раз в 5 лет. Налог является прогрессивным, то есть зависит от суммы дохода. Ставки подоходного налога в Великобритании представлены в таблице 1.

Таблица 1. Ставки подоходного налога в Великобритании

Ставка подоходного налога	Доход от дивидендов, %	Доход от накопления сбережений, %	Прочие доходы, %	Уровень дохода в фунтах (сверх первоначальной суммы, не подлежащей налогообложению)
Начальная ставка	10	10	10	0–2230
Основная ставка	10	20	22	2231–34600
Высокая ставка	32,5	40	50	больше 34600

НДС занимает с точки зрения доходов второе место после подоходного налога и формирует примерно 17% бюджета страны. С января 2011 г. Великобритания повысила НДС до 20% с 17,5%.

Корпоративный налог взимается со всей прибыли компаний-резидентов, полученной в течение всего налогового периода. С 2006 г. существуют два уровня корпоративного налога. Налог в 27% платится компаниями, доход которых превышает 1,5 миллиона фунтов. Для компаний с меньшим доходом уровень налога составляет 19%. Компании, занимающиеся нефтяными разработками, платят дополнительный корпоративный налог в размере 20% [8].

Согласно Конституции Германии в стране действует два уровня государственной власти: федеративной республики (федерации) и земель (членов федерации). В соответствии с таким делением все налоги подразделяются на общие, федеральные и общин, также выделяют категорию земельных налогов (рисунок 3).

Также подробно приведем характеристику НДС, подоходного налога и корпорационного налога.

Подоходный налог в Германии прогрессивен. Его минимальная ставка — 19%, максимальная — 47,5%. Не облагаемый минимум — 1536 марок в месяц для одиноких и 3072 марки для семейных пар. Далее идут налоговые льготы на детей, возрастные льготы, льготы по чрезвычайным обстоятельствам. Максимальная ставка налога применяется к гражданам, чей доход превышает 120 тыс. марок, а для семейной пары — 240 тыс. марок. Объектом обложения подоходным налогом являются все доходы человека: от наемного труда, самостоятельной работы (у лиц свободных профессий), промысловой деятельности или деятельности в сельском и лесном хозяйстве, от капитала, сдачи имущества в аренду и внаем и все прочие поступления. Удержание налога из заработной платы происходит на основе налоговой карты.

Из налогов на юридических лиц наиболее высокие доходы приносит государству НДС. Его удельный вес в доходах бюджета равен примерно 28% — второе место после подоходного налога. Общая ставка налога в настоящее время составляет 19%. Но основные продовольственные товары, а также книжно-журнальная продукция облагаются по уменьшенной ставке — 7%. Эта ставка не распространяется на обороты кафе и ресторанов. НДС в Германии имеет некоторые особенности. Так, предпри-

ниматели, у которых оборот за предыдущий календарный год не превысил 20 тыс. марок, а в текущем году не превысит 100 тыс. марок, освобождаются от уплаты НДС. Но, естественно, они лишаются при этом и права возмещения сумм налога в выставленных на них счетах. Данный предприниматель является плательщиком подоходного налога, а не НДС. Он имеет право отказаться от положенного ему освобождения от НДС и вести налоговые расчеты на общих основаниях. Если предприниматель получает в календарном году доход не выше 60 тыс. марок, то он имеет право на регрессивное налогообложение и вносит в бюджет лишь 80% расчетной суммы НДС. Предприятия сельского и лесного хозяйства освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость. Освобождены и товары, идущие на экспорт.

В Германии установлены две основные ставки корпорационного налога на прибыль. Если прибыль не распределяется, то ставка налога 29,8% (до 1990 г. была 56%). На распределяемую в виде дивидендов прибыль ставки существенно ниже — 25,3% с учетом того, что дивиденды включаются в личные доходы акционеров, подлежащие обложению подоходным налогом. Широко используется ускоренная амортизация. Например, в сельском хозяйстве разрешается уже в первый год списать до 50% стоимости оборудования, в первые три года — до 80%. Не облагаются налогом проценты по ссудам [1].

В настоящее время в Италии взимается около 40 налогов. При этом, налоги на доходы физических и юридических лиц и НДС обеспечивают свыше 80% поступлений в бюджет. Налоговая система Италии включает следующие основные виды налогов: национальные налоги, областные налоги и коммунальные налоги (рисунок 4).

Налог на доходы физических лиц рассчитывается в Италии по прогрессивной шкале и зависит от вида декларирования (индивидуального или семейного), суммы совокупного дохода, прочих условий и льгот. Ставка колеблется от 23% до 48,6% по мере нарастания дохода, в соответствии с таблицей 2.

Подоходный налог исчисляется самим плательщиком путем заполнения декларации о доходах, представляемой в налоговые органы.

Вторым по доходности прямым налогом является подоходный налог с юридических лиц. Этот налог — пропорциональный и уплачивается в бюджет по фиксированной ставке 31,4%.

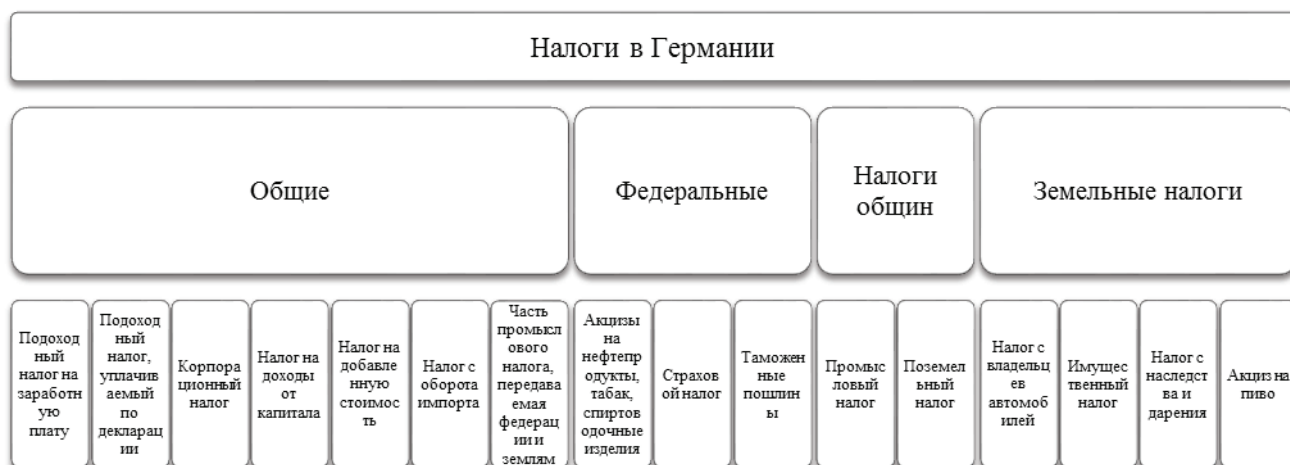


Рис. 3. Классификация налогов в Германии

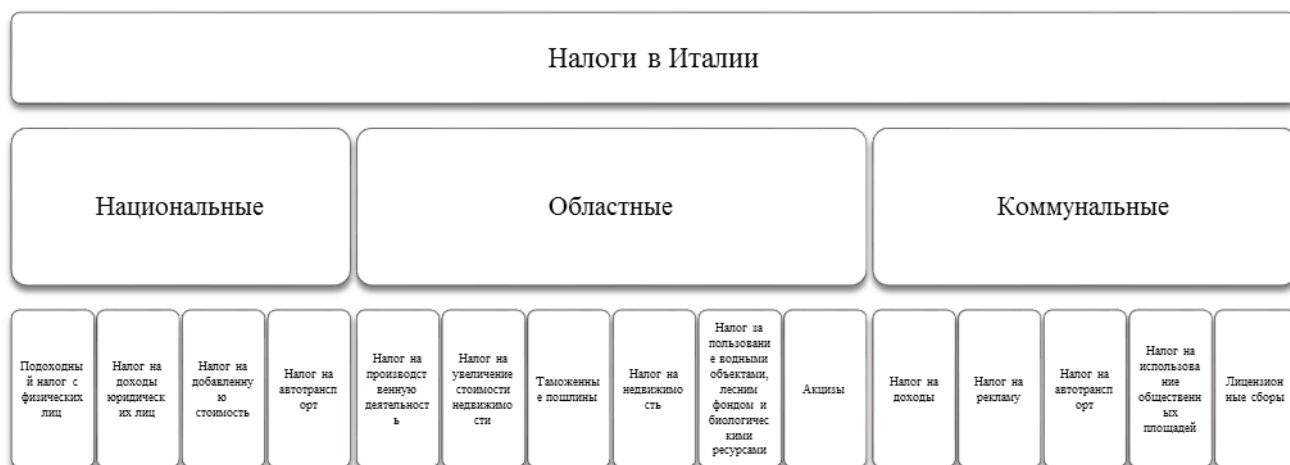


Рис. 4. Классификация налогов в Италии

Помимо федеральных подоходных налогов, в Италии действует местный подоходный налог, который вносят как физические, так и юридические лица. Ставка налога для тех и для других фиксированная — 16,2%. Для исключения данного налога не учитываются доходы от работы по найму, от занятий профессиональной индивидуальной деятельностью, а также от собственности на землю и на строения. Налог взимается центральным правительством, но полностью перечисляется затем местным бюджетам.

НДС имеет основную ставку 21%. На товары первой необходимости и недвижимость действует пониженные ставки: 4% и 10%. Со скидкой облагаются продовольственные товары, газеты, журналы. Вывоз товаров на экспорт, международные услуги и связанные с ними операции не облагаются НДС. Из операций, осуществляемых на территории Италии, освобождаются от НДС операции по страхованию и выдаче кредитов, распространению акций и облигаций, расходы по медицинскому обеспечению, народному образованию, культуре, неком-

Таблица 2. Ставки подоходного налога в Италии

Ставка налога, %	Годовой доход, евро
23	0–15 000
27	15 001–28 000
38	28 001–55 000
41	55 001–75 000
48,6	75 001 и выше



Рис. 5. Классификация налогов в Канаде

мерческие виды аренды, почтовые услуги, операции с золотом и иностранной валютой [12].

Канада имеет децентрализованную трехступенчатую налоговую систему. Она состоит из федеральных налогов, налогов провинций и местных налогов, устанавливаемых муниципальными властями. В экономике и социальной жизни Канады большое значение имеют провинции. Особенно это относится к таким отраслям, как здравоохранение, образование, социальное страхование. Вследствие этого в государственных доходах поступления от провинциальных налогов приближаются к федеральному уровню. Картина примерно такова: федеральные налоги обеспечивают 48%, региональные (налоги провинций) — 42%, местные — 10% поступлений (рисунок 5).

Остановимся на подоходном налоге с физических лиц. Если из валового дохода гражданина вычесть расходы, связанные с его получением, то остается доход как объект налогообложения. Произведя из него определенные законом вычеты, получим налогооблагаемый доход. Приращение капитала облагается не целиком, а две трети прибыли от перепродажи объектов инвестиционного назначения. По этой позиции не облагаются первые 100000 канадских долл. дохода. С облагаемого дохода федеральный налог взимается по прогрессивной шкале с тремя ставками: до 27,5 тыс. канадских долларов — 17%, от 27,5 тыс. до 55 тыс. долл. — 26% и более 55 тыс. долл. — 29%. Наличие провинциального подоходного налога существенно меняет картину. Провинциальный подоходный налог исчисляется как процент от федерального налога. Ставки колеблются от 43% в северо-западных территориях до 60% в провинциях Ньюфаундленд, Нью-Брансуик и Саскачеван. За счет этого фактическое обложение федерально-провинциальным подоходным налогом находится в пределах от 26 до 45%.

Удельный вес поступлений от налога на прибыль корпораций составляет примерно 10% в общих доходах федерального бюджета и 4% в доходной части бюджетов провинций. Предприятия малого бизнеса облагаются по

пониженным ставкам. Ставка налога — 32% в федеральный бюджет и 15% в провинциальный, а для малых предприятий соответственно 12% и 10%. Причем федеральные ставки едины для всей страны, а провинциальные приведены усредненные, так как они могут различаться в зависимости от решения законодательных собраний провинций. Для ряда отраслей обрабатывающей промышленности установлена налоговая льгота в виде пониженной ставки федерального налога 23%. Налоговыми льготами стимулируются проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разведки полезных ископаемых, освоение новых месторождений. Широко применяется ускоренная амортизация основных производственных фондов.

Крупные доходы приносит налог с продаж. От него освобождены продукты питания, детская одежда, лекарства, книги, топливо, услуги в области медицины и образования. Продажи в процессе производства облагаются федеральным налогом обычно по ставке 12–13%. Более высокие ставки устанавливаются на предметы роскоши, автомобили, спиртные и табачные изделия. Пониженные ставки применяются для строительных материалов, услуг связи. Другие услуги федеральным налогом не облагаются. Налог вносит фирма-производитель, он включается в цену товара. Как видим, федеральный налог с продаж является в некоторой степени аналогом европейского налога на добавленную стоимость [1].

Классификация налогов в США представлена на рисунке 6.

Самую крупную статью доходов бюджета США составляет подоходный налог с населения. Он взимается по прогрессивной шкале. Имеются необлагаемый налогом минимум доходов и три налоговые ставки. Налогом может облагаться либо отдельный человек, либо семья. В последнем случае суммируются все виды доходов членов семьи за год. Из полученного таким способом совокупного валового дохода вычитаются деловые издержки, связанные с его получением. После указанных вычетов по

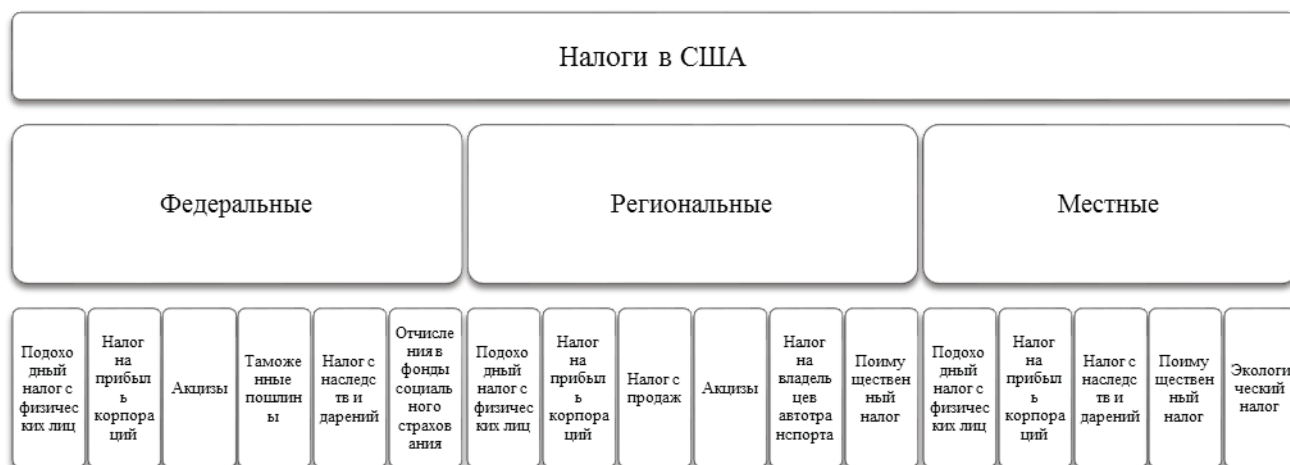


Рис. 6. Классификация налогов в США

лучается чистый доход плательщика. Далее из величины чистого дохода вычитаются индивидуальные налоговые льготы. Всеобщей льготой является необлагаемый минимум доходов. После данных вычетов образуется налогооблагаемый доход (таблица 3).

Основная ставка налога на прибыль корпораций — 35%, но вносится он ступенчато. За первые 50 тыс. долл. прибыли уплачивается 15%, за следующие 25 тыс. долл. — 25% и лишь на оставшуюся сумму вступает в действие основная ставка налога. Такое ступенчатое налогообложение серьезно поддерживает предприятия малого бизнеса. Кроме того, в ряде отраслей применяются ускоренные нормы амортизации оборудования. Помимо федерального налога, налоги на прибыль корпораций введены в штатах. Ставка налога, как правило, стабильна, хотя в отдельных штатах встречается градуированная шкала прогрессивного обложения. Налог на прибыль корпораций предусматривает существенные льготы. Прежде всего из чистой прибыли вычитаются штатные и местные налоги на прибыль, дивиденды от находящихся в собственности корпораций дочерних компаний, 70–80% дивидендов, полученных от облагаемых налогом местных корпораций, взносы в благотворительные фонды.

Одним из основных источников доходов штатов, которым они делятся с городами, является налог с продаж — косвенный налог на потребление, схожий с НДС. Обычно им не облагаются продовольственные товары за исключением ресторанов. Налог с продаж применяется также

в 44 штатах США. Наиболее низкая ставка в Колорадо и Вайоминге — 3%, в Алабаме, Луизиане, Мичигане, Джорджии, Южной Дакоте, Айове — 8%, Нью-Йорке — 8,25%. тот налог отсутствует в штатах Аляска, Дэлавер, Нью-Джерси [11].

Структуру бюджетных доходов от налоговых поступлений, обязательных платежей и взносов во Франции составляют: подоходный налог — 12,2%; налог на прибыль корпораций — 5,2%; взносы в фонды социального назначения — 43,3%; налог на заработную плату — 1,8%; налог на имущество — 4,8%; налоги на товары и услуги — 29,4%, другие налоги — 3,3%. Все эти налоги подразделяются на центральные и местные (рисунки 7).

Важнейшая доходная статья государственного (центрального) бюджета Франции — НДС. Французский НДС взимался по следующим ставкам: стандартной 19,6% и сниженным 2,2% и 5,5%. Налогообложение по сниженной ставке предусмотрено для сельскохозяйственной продукции и продовольствия, медикаментов и медицинского оборудования, книг, грузовых и пассажирских перевозок, культурных и культурно-зрелищных мероприятий, туристических и гостиничных услуг, а также для обедов работников предприятий в течение рабочего дня. Повышенная ставка 22% — устанавливается в основном на алкоголь, автомобили, табачные изделия, предметы роскоши. НДС уплачивается один раз в месяц согласно представленной декларации.

Таблица 3. Налогооблагаемый доход в США, долл.

Налоговые ставки, %	Супружеская пара, совместные доходы	Супружеская пара, отдельные доходы	Одинокий глава семьи	Одинокий человек
15	0–297 50	0–14 875	0–23 900	0–17 850
28	29751–71 900	14 876–35 950	23901–61 650	17 851–43 150
41,9	71 901–149 250	35951–113 300	61651–123 790	43 151–89 560
28	Свыше 149 250	Свыше 133 300	Свыше 123 790	Свыше 89 560

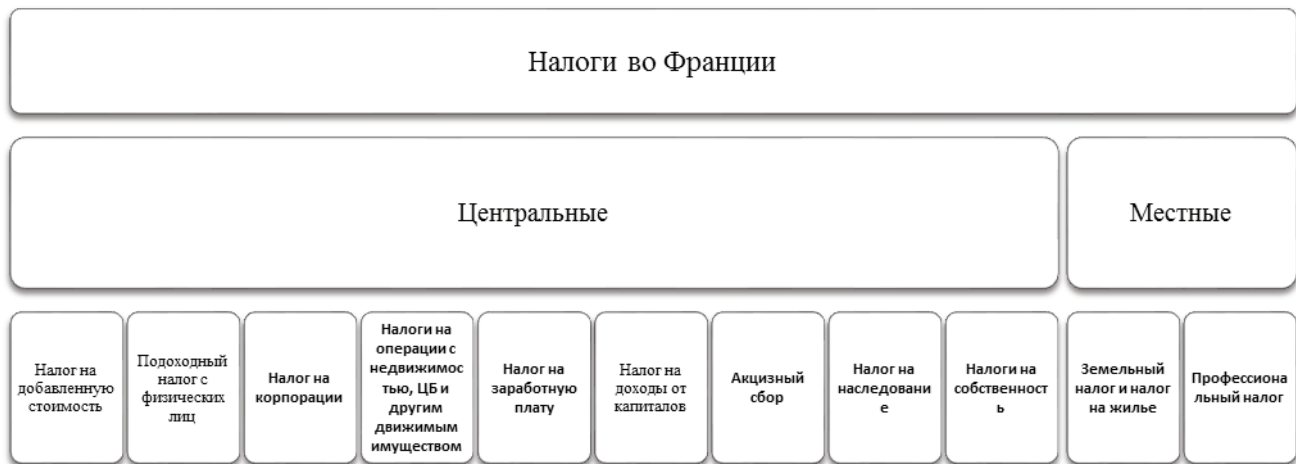


Рис. 7. Классификация налогов во Франции

Среди прямых налогов во французской налоговой системе доминирует налогообложение доходов физических и юридических лиц (корпораций). Подоходный налог с физических лиц распространяется на совокупность доходов, полученных физическим лицом в течение года из источников как в самой Франции, так и за рубежом, а именно: заработную плату, пенсию, ренту, доходы от всех видов коммерческой и некоммерческой деятельности, вознаграждения. Плательщиком данного налога считают так называемую фискальную единицу — семью в составе супругов и лиц, находящихся на иждивении. Для одиноких фискальной единицей является соответственно сам человек. Подоходный налог взимается с лиц, доход которых превышает необлагаемый минимум (25610 евро в год). Применяется шестиразрядная прогрессивная шкала. Минимальная ставка 10,52%, максимальная — 75%. Одна из особенностей французского подоходного налогообложения заключается в системе так называемых коэффициентов. Не состоящие в браке плательщики без детей имеют коэффициент 1, супруги без детей — 2, супруги с одним ребёнком — 2,5, с двумя детьми — 3 и т.д. Налог рассчитывается в следующем порядке: общую сумму дохода делят на соответствующий коэффициент, вычисляют налог по ставке, предусмотренной для данной рубрики доходов, а полученную сумму умножают на тот же коэффициент.

Налог на прибыль (акционерных) компаний распространяется на доходы, полученные от деятельности на территории как резидентами, так и нерезидентами. База налогообложения — задекларированный доход за отчетный (прошлый) год, данные о котором подаются налоговому ведомству не позднее 1 апреля текущего года. До момента окончательного расчёта плательщик ежеквартально вносит авансовые платежи. Базовая ставка налога — 34,4% чистой прибыли, для компаний, которые реализуют нефть и газ, ставка повышена до 50%. По сниженной ставке 20,9% облагаются сельскохозяйственные фермы. По налогу с компаний предусмотрено много льгот.

Так новым компаниям предоставляются льготы в течение пяти лет (первые два года налог вообще не уплачивается, на третий год — только 25% ставки, четвёртый год — 50%, пятый год — 75% и только на шестом году ставка составляет 100%) и т.д. [8].

В Японии налоги делятся на общегосударственные и региональные, которые подразделяются на налоги, взимаемые органами управления префектур, а также местными органами управления районов, кварталов и мелких населенных пунктов. Общегосударственные налоги составляют 64% всех налоговых поступлений в японский бюджет. Оставшаяся доля налоговых поступлений приходится на региональные налоги.

Подоходный налог — налог, который взимается с годового дохода физического лица. Сумма вычетов и процент налога зависит от вида дохода (всего их выделяют 10 видов: прибыль, проценты с капитала, дивиденды, доход от недвижимости, заработная плата, доход от передачи имущества, выплаты по увольнению с работы, смешанный доход, временный доход, доход от продажи или вырубке леса). Каждый год физические лица предоставляют декларацию о доходах в налоговое управление, однако доход с заработной платы чаще всего рассчитывается и уплачивается предприятием, где работает физическое лицо.

Налог на доходы юридических лиц взимается с юридических лиц с дохода за отчетный период их деятельности. Ставка налога составляет обычно 38%. В сумме подоходный налог и налог на доходы юридических лиц составляет около 56% всех налоговых поступлений в бюджет, то есть больше половины.

Также к общегосударственным налогам относят налог на дарение, налог на наследство, временный специальный налог на юридические лица, специальный налог на юридические лица, налог на потребление (5%), алкогольный налог, табачный налог, налог на бензин, налог на нефть и газ, налог на авиационное топливо, налог на вес автомобиля, пошлина, тоннажный сбор, гербовый, налог на выдачу лицензий и свидетельств о регистрации [1].

Большую долю в формировании бюджетов стран образует группа федеральных налогов, а именно НДС, НДФЛ и налог на прибыль организаций. Сопоставление уровня налоговой нагрузки на предприятия по НДС в РФ и зарубежных странах, показывает, что ставка НДС в РФ ниже, чем в европейских странах, но выше, чем в Канаде, США и Японии, где ставка соответственно всего 12–13%, 3–8,25% и 5%. Что касается НДФЛ, то данный налог в развитых странах мира взимается с населения с применением прогрессивных ставок. В РФ использование прогрессивных ставок нецелесообразно, так как возрастет величина неуплаты налогов и сокрытия доходов с ростом налоговой ставки. Основная ставка налога на прибыль организаций или корпоративного налога в РФ составляет 20%, величина которой незначительно отклоняется от ставки в развитых странах. В совокупности налоговая нагрузка для физических и юридических лиц по данным налогам в РФ является приемлемой для налогоплательщиков и является одной из самых низких среди экономически развитых странах.

Важным положением сравнительного анализа систем налогообложения развитых государств является то, что

возможность применения в российской налоговой практике тех или иных элементов, методов, структурных решений в обязательном порядке должна оцениваться с учетом реально сложившегося уровня социально — экономического развития страны, особенностей протекания социально-экономических процессов, а также целей и задач, которые стоят перед государством в сфере совершенствования налоговой системы РФ. Совокупность данных характеристик определяет адекватность применяемой системы налогообложения в РФ исходя как из принципов, положенных в ее основу, так и из конкретных способов ее реализации.

Налоговая система Российской Федерации проходит в настоящее время стадию становления. Не смотря на это, среди налоговых систем других стран она является наиболее приемлемой. Применение амортизационной премии, льгот по налогу на прибыль, ведет к развитию хозяйствующего субъекта, и возможности получения инвестиционного налогового кредита. А низкая ставка НДФЛ и отсутствие прогрессивного налогообложения способствует уплате налога в бюджет в полном размере. Нормативное регулирование отражает все аспекты расчета и уплаты налогов, хотя и имеются пробелы в законодательстве.

Литература:

1. Александров И. М. Налоговые системы России и зарубежных стран. М.: Бератор-Пресс, 2002. — 192 с.
2. Годин А. М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. -7-е изд., испр. и доп.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. — 628 с.
3. Майбуров И. А. Налоги и налогообложение. М.: Юнити-Дана, 2007. — 655 с.
4. Селезнев А. З. Бюджетная система Российской Федерации. — М.: Магистр, 2007. — 383 с.
5. Степина А. Ф. Налоговое планирование и налоговая оптимизация. Налоговые риски: Учеб. пособие. М.: Высшая школа, 2006.
6. Циндяйкина М. В. Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность промышленного предприятия / М. В. Циндяйкина, Л. М. Макарова // Молодой ученый. — 2013. — № 3. — С. 288–298.
7. Цыгичко А. Н. Нормализация налоговой нагрузки. М.: ИТРК, 2002. — 108 с.
8. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
9. <http://www.bookkeeping-accounting.ru/taxation.html>
10. <http://www.financius.ru/efmods-494-1.html>
11. <http://www.taxesright.ru/taxes-321-1.html>
12. http://www.italia-point.com/business/useful_article/nalogovaja_sistema_italii.html

Развитие регионального туризма. Туризм на Кольском полуострове

Маковеев Максим Александрович, студент
Мурманский государственный технический университет

На современном этапе развития общества туризм представляет собой комплексное и многоаспектное явление. Определение туризма складывается под влиянием различных отраслей знаний и практической деятельности человека (экономики, социологии, права, географии, медицины и др.), рассматривается с разных сторон человеческого бытия.

Сложность рассмотрения туристских ресурсов обусловлена неоднозначным подходом к определению данного понятия. В отечественной теории и практике изучения и организации туристской деятельности длительное время преобладал рекреационно-географический подход, а развитие туризма было объектом изучения рекреационной географии. Данная «наследственность» на-

ложила отпечаток на формирование терминологического аппарата в области туризма, в т.ч. и на определение туристских ресурсов.

Систематизированная научная работа по вопросам размещения рекреационных ресурсов и туристских потоков была начата в 70-е года прошлого столетия, этим вопросам были посвящены работы ведущих советских географов и экономистов.

Первые определения рекреационных ресурсов были сформулированы на основе базисной модели рекреационной системы, разработанной коллективом Института географии Академии наук под руководством В.С. Преображенского. Ресурсы трактовались в природно-географическом аспекте, и их изучение сводилось к оценке природно-ландшафтной среды отдыха.

Причем на начальных этапах исследований этого объекта встречаются работы, в которых в качестве ресурсов рассматриваются только природные компоненты. Однако в реальной действительности в качестве природных рекреационных ресурсов выступают, как правило, не отдельные их виды, а территориальное сочетание природных компонентов и климатических условий, необходимых для организации рекреационной деятельности.

В последствие природно-географические аспекты рекреации были дополнены за счет междисциплинарных исследований, что позволило перейти к природно-социальному пониманию (восприятию) рекреационных ресурсов. К природно-ландшафтной среде отдыха добавились комфортабельность условий, привлекательность культурно-исторических, развлекательно-досуговых и иных объектов рекреационной деятельности.

Рост туристской активности населения, вовлечение в оборот новых природных и других туристских ресурсов обусловили переход в 1980-х годах к системному изучению рекреационно-туристской деятельности с учетом технико-экономических параметров. Географический аспект исследований все больше начал переплетаться с социологическим и экономическим. В данных условиях рекреационные ресурсы рассматриваются с точки зрения благоприятных свойств во времени и пространстве, т.е. учитывается не только их функциональная комфортность (пригодность для организации рекреационной деятельности), но и временная и территориальная комфортности. Временная комфортность отражает продолжительность функциональных комфортных условий, а территориальная — размер территории с благоприятными для рекреации свойствами. Определение рекреационных ресурсов в данном аспекте представлено в монографии Н.С. Мироненко, М. Бочварова (1986): «это территориальные сочетания природных компонентов с функциональной, временной и территориальной комфортностью для рекреационной деятельности».

Рекреационные ресурсы все в большей степени характеризуются не только количественно-качественными показателями территориальных объектов и условий,

а такими параметрами как рекреационная емкость и оптимальный уровень рекреационных нагрузок. Данные параметры отражают взаимосвязь между рекреационными ресурсами и потоками отдыхающих (в т.ч. туристов), и используются при рекреационном планировании и районировании, оценке эффективности рекреационных ресурсов. В это же время, когда туризм становится значительной составляющей рекреационной деятельности, в качестве элемента ресурсной рекреационной базы рассматривается еще один компонент — ресурсы жизнеобеспечения.

Северная Европа — это мягкий климат, чистая природа, это рыбалка и охота, спорт и приключения, отдых и бизнес. На севере Европы можно получить заряд адреналина, оставаясь при этом в полной безопасности.

Кольский полуостров — уникальная по своим природным данным территория, аналогов которой нет. Это настоящий рай для туристов, съезжающих сюда со всех концов света, и Кольский полуостров может удовлетворить вкусы даже самого требовательного клиента. Живописный и разнообразный характер ландшафта, разнообразие типов рыб, птиц и зверей создают неповторимую окружающую атмосферу.

Кольский полуостров является одним из интереснейших объектов международного туризма. В центральной его части сохранена в первозданном виде дикая природа, и именно это делает наш край одним из самых привлекательных регионов для путешествий, поэтому опыт скандинавских стран, расположенных по соседству, и успешно использующих интерес к северной природе, заставляет взглянуть на туристский бизнес как на один из самых перспективных.

Именно поэтому большинство туристических компаний Кольского полуострова продвигают и реализуют через агентскую сеть свои собственные туристические продукты — регулярные групповые рыболовные и экологические туры на Кольский полуостров. Лососевая рыбалка является очень частым увлечением людей с заработком выше среднего, эти люди зачастую ищут экстремальные ощущения, дикую безлюдную природу, что бы отдохнуть от городской суеты, и незабываемые впечатления. Что как не рыбалка на реках Мурманской области может дать все эти ощущения.

На самых крупных реках Кольского полуострова более 10 лет осуществляются рыболовные программы для рыболовов — нахлыстовиков. За летний сезон количество туристов составило 1460 человек из 38 стран мира со средним сроком пребывания 7 дней.

Рыболовные туры осуществляют следующие компании:

— ЗАО «Северные реки» (осуществляет деятельность в Северноморском районе, на реках Рында, Харловка, Восточная Лица);

— ОАО «Мурмансктурист» (осуществляет деятельность на реке Йоканьга и ее притоках Йоканьга — Сухая, Золотая, Семужья и др. в Ловозерском районе);

– ЗАО «Варзина» (осуществляет прием туристов на реках Варзина, Дроздовка, Пумбовка, в Ловозерском районе);

– ЗАО «Река Поной» (осуществляет свою деятельность на одной из самых крупных и протяженных рек Кольского полуострова — Поное, которая расположена в Ловозерском районе);

– ООО «Кольские путешествия» (данная компания с этого года будет принимать туристов в рыболовном лагере, расположенном на реке Кола в Кольском районе);

– Рыболовецкий колхоз «Всходы коммунизма» (осуществляет прием туристов на реках Терского района: Умба, Варзуга, Стрельна, Чапаша, Чаваньга и др.).

Принцип организации и основные черты деятельности всех этих компаний приблизительно схожий:

– созданы при частичном или полном участии иностранных инвестиций;

– компания, формирующая и продающая турпродукт, находится за границей;

– туристические лагеря расположены на берегах рек и доставка осуществляется вертолетами (реже автотранспортом);

– клиентами являются иностранные граждане приблизительно на 98 %;

– стоимость путевки исчисляется в тысячах долларов;

– обслуживающий персонал на 50–60 % состоит из иностранцев;

– рыболовный сезон длится 2–3 летних месяца.

Таким образом, всего 7 туристических компаний занимают рынок спортивного рыболовства на 96 % (не исключена вероятность нахождения на рынке новичков).

Данный фактор является единственным, позволяющим оценить долю рынка конкурентов, так как объем доходов и количество приезжающих туристов не является общедоступной информацией. Это обусловлено высокой степенью конкурентной борьбы на рынке спортивного рыболовства Мурманской области.

Услуги, предоставляемые конкурентами также аналогичны между собой, как и остальные принципы деятельности:

– встреча в аэропорту, транспортировка и размещение туристов в лагерях;

– обеспечение разрешениями на рыбалку;

– питание и доставка туристов к места лова;

– предоставление гида-переводчика по рыбной ловле на одного или двух клиентов;

– отправка туристов.

Ценовая политика всех конкурентов различна, т.к. каждая компания нацелена на свой сегмент потребителей (географическое положение, социальный статус, уровень доходов). Разница в цене на услуги у конкурентов также связана с уровнем профессионализма обслуживающего персонала. Не все конкурентные компании выдвигают к своим работникам требования, связанные с осуществлением деятельности по своей профессиональной квалификации.

Поэтому можно выделить всего несколько, но самых важных, пунктов, в которых заключается различие в конкурентных позициях компаний, занимающихся спортивным рыболовством:

– уровень обслуживания туристов;

– репутация учредительной компании;

– профессиональная подготовка персонала.

В качестве доказательства конкурентоспособности фирмы был проведен сравнительный анализ количества туристов относительно цены (см. таблицу 1).

Данная таблица показывает, что цены на спортивное рыболовство возрастают с каждым годом.

Проектирование турпродукта предусматривает два этапа:

1) проектирование каждого тура, включаемого в услугу «туристское путешествие», в соответствии с программой обслуживания туристов;

2) проектирование услуги «туристское путешествие» в целом.

При проектировании услуги по запросам туриста необходимо учитывать возможности предприятия — исполнителя услуги. Краткое описание услуги «туристское путешествие» составляется на основе изучения потребностей и платежеспособности населения, спроса на виды туристских путешествий, а также на основе изучения возможностей рекреационных ресурсов в конкретном районе. Оно конкретизируется в проекте программы обслуживания туристов.

Включение туризма в рыночные отношения потребовало изучения системы организационных, экономических, социальных аспектов хозяйственного механизма управления туристскими ресурсами, проблем государственного и регионального регулирования, а также обусловило необходимость исследования специфических особенностей туристских ресурсов. Один из методологических вопросов состоит в выявлении критериев «перевода» факторов в туристские ресурсы.

Таблица 1. Сравнительный анализ количества туристов относительно цены

Год	Количество туристов	Стоимость в у. е.
2008	35	3000
2009	60	3200
2010	80	3700
2011	102	4100
2012	312	4300

Возможность формирования туристского предложения определяется составом, количественными и качественными характеристиками туристских ресурсов; а индивиду-

альность региона проявляется, в том числе, и разнообразием ресурсов по составу.

Современное состояние и перспективные направления развития сельского хозяйства в условиях вступления в ВТО

Матвеев Данил Максимович, кандидат экономических наук, доцент;
Макарова Юлия Юрьевна, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

В современных условиях для сельского хозяйства России определение приоритетных направлений развития и государственного регулирования после вступления в ВТО в последнее время приобрело особую актуальность.

Ежегодное снижение таможенных пошлин на импортируемую продукцию сельского хозяйства, негативно сказывается на конкурентоспособности отечественных сельхозтоваропроизводителей и продовольственной безопасности страны.

Объем производства продукции сельского хозяйства в 2012 г. составил 2281,6 млрд. руб., что вызвано сокращением объемов производства в растениеводстве (рис. 1). Валовой сбор зерна в 2012 г. составил 71,7 млн. т при средней урожайности 18,8 ц/га, что ниже уровня 2011 г. на 21,7 млн. т. и 4,3 ц/га, соответственно.

По данным Минсельхоза России, гибель посевов сельскохозяйственных культур отмечена в 21 субъекте РФ на площади свыше 5,5 млн. га, что составляет 7,2% от общей посевной площади, при этом режим чрезвычайной ситуации был введен в 20 субъектах РФ, где от засухи пострадали 9437 хозяйств, ущерб оценивается в 14,2 млрд. руб. На поддержку пострадавших от засухи из федерального бюджета было выделено 6 млрд. руб.

В животноводстве в 2012 г. впервые за последние годы наблюдается прирост поголовья всех видов скота,

что обусловлено мерами государственной поддержки развития животноводства в стране в рамках реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.», а также ведомственных и региональных целевых программ. На конец сентября 2012 г. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составило 21 млн. голов, что на 0,5% больше предыдущего года. В том числе поголовье коров увеличилось на 0,8% до 9,1 млн., свиней на 5,1% до 19,6 млн. голов, овец и коз на 7,3% (26,2 млн. голов), птицы на 5% до 512,4 млн. голов (табл. 1).

В 2012 г. в хозяйствах всех категорий произведено скота и птицы на убой (в живой массе) 7,7 млн. т., что на 8,1% больше, чем в соответствующем периоде прошлого года, молока — 25,5 млн. т. (на 1,9%), яиц — 32,2 млрд. шт. (на 2,8%).

В 2012 г. по сравнению с предыдущим годом возросла продажа основных видов сельскохозяйственной продукции (табл. 2). По всем каналам было реализовано 28,7 млн. т. зерна, 5,4 млн. т. скота и птицы (в живой массе), 10,7 млн. т. молока, 21,6 млрд. штук яиц.

В целом на поддержку сельскохозяйственного производства и социальное развитие села в 2012 г. предусмо-

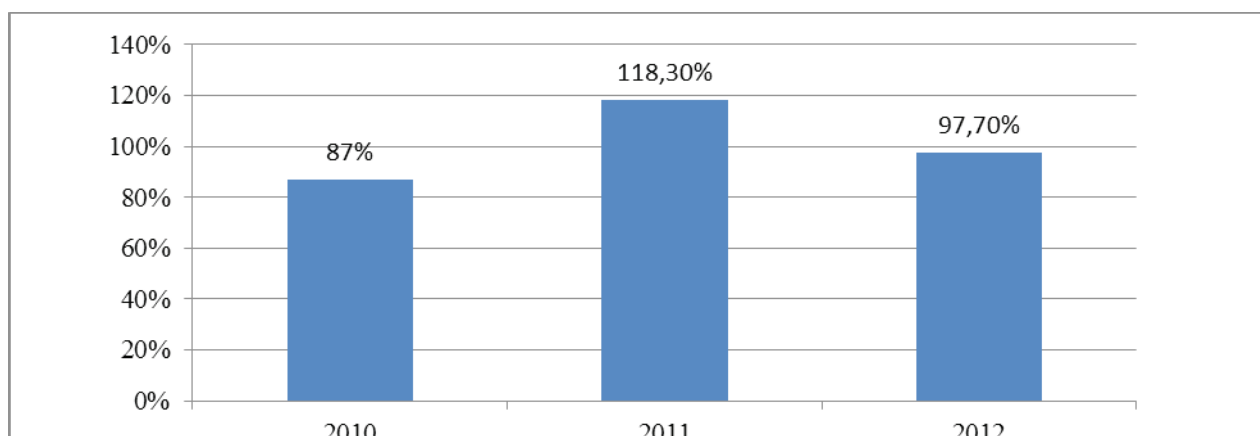


Рис. 1. Индекс производства продукции сельского хозяйства в России

Таблица 1. **Поголовье скота в хозяйствах всех категорий на 1 октября 2012 г., млн. голов**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2011 г., %	2011 г. к 2010 г., %	2010 г. к 2009 г., %
Крупный рогатый скот	20,9	20,8	21,0	100,5	99,3	96,4
В том числе коровы	8,9	9,0	9,1	100,8	100,6	97,7
Свиньи	18,7	18,8	19,6	105,1	100,4	99,2
Овцы и козы	23,5	24,0	26,2	107,3	102,1	97,7
Птица	465,2	487,7	512,4	105,0	104,9	103,6

Таблица 2. **Объем реализации основных видов продукции сельскохозяйственными организациями РФ**

Показатель	Январь-сентябрь 2011 г., млн. т	Январь-сентябрь 2012 г., млн. т	Январь-сентябрь 2011 г. к январю-сентябрю 2010, %	Январь-сентябрь 2012 г. к январю-сентябрю 2011, %
Зерно	25,2	28,7	94,1	114,2
Скот и птица (в живой массе)	4,8	5,4	107,0	112,9
Молоко	10,2	10,7	99,1	104,4
Яйца, млрд. шт.	21,1	21,6	100,7	102,5

трены бюджетные ассигнования в виде субсидий в объеме 118,5 млрд. руб. По состоянию на 1 октября 2012 г. фактически профинансировано 85,9 млрд. руб., или 76,6% годового лимита. Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным на срок до 10 лет, профинансированы в объеме 35,6 млрд. руб. (75,9%), на уплату процентов по кредитам, полученным на срок до одного года — 15,6 млрд. руб. (90,1%), на развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе — 4,2 млрд. руб. (66,1%), на поддержку элитного семеноводства — 1,3 млрд. руб. (70,6%), на страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений — 2,8 млрд. руб. (47,5%), на поддержку племенного животноводства — 3,4 млрд. руб. (76,8%), на поддержку экономически значимых региональных программ — 5,7 млрд. руб. (41,6%) и др. [1, с. 49–55].

Наряду с государственной поддержкой положительно на развитие отрасли воздействует низкий уровень налогообложения. В настоящее время налоговые льготы — средство обеспечения минимума рентабельности. Во многих странах налогообложение в сельском хозяйстве имеет тенденцию к упрощению, сокращению числа налогов, снижению уровня ставок и расширению налогооблагаемой базы. При этом более высокая степень налоговых льгот остается в странах, где в структуре аграрного производства преобладают мелкие производственные единицы, что характерно для России.

Доля ЕСХН в совокупной налоговой нагрузке небольшая — 2–3% (налоговая ставка — 6%). При этом число сельхозтоваропроизводителей, уплачивавших в

2010 г. ЕСХН, составляло 67,5% (в 2009 г. — 67%), то есть большая часть налогоплательщиков отрасли.

Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей, не перешедших на уплату ЕСХН, в виде нулевой налоговой ставки осуществляется с 2003 г. При этом меры государственного регулирования действительно способствовали укреплению экономического положения сельхозорганизаций: с 2004 по 2009 г. доля убыточных организаций в сельском хозяйстве сократилась с 37 до 28%, объем реализации продукта увеличился более чем в 2 раза [2, с. 52].

Ускорению темпов технико-технологического переоснащения отрасли во многом способствует льготное кредитование сельского хозяйства. Только в 2011 г. на субсидирование льготных кредитов сельскохозяйственным товаропроизводителям было потрачено около 70 млрд. руб. При этом существенного ускорения темпов технического переоснащения отрасли можно добиться за счёт компенсации части затрат (20–50%) при покупке новой ресурсосберегающей техники за счёт федерального или регионального бюджета. Данная система компенсации уже реализуется в Новосибирской области с 2011 г., что позволило существенно обновить парк сельскохозяйственных машин. Только в 2011 г при поддержке Министерства сельского хозяйства области было куплено 1082 единицы современной техники, из них 628 тракторов, 277 зерноуборочных комбайнов, 103 кормоуборочных комбайна, 74 жатки [3, с. 237].

В Российской Федерации реальное финансирование сельскохозяйственного сектора началось сравнительно недавно. Намечалась позитивная динамика объемов его

бюджетной поддержки. Несмотря на это, сельхозтоваропроизводитель практически не имеет гарантий на получение государственной помощи в полном объеме и в установленные сроки [4, с. 132–136].

В новой Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.» в качестве инструментов будут использоваться: две закупочные и товарные интервенции на рынке сельхозпродукции; таможенно-тарифное и нетарифное регулирование (с учетом правил ВТО и договоренностей в рамках Единого экономического пространства); налоговые льготы; меры, предусмотренные Законом «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Основным же направлением поддержки отрасли остаются субсидии из федерального бюджета, предоставляемые на развитие сельскохозяйственного производства по всем основным направлениям [5, с. 3].

Согласно новой государственной программе уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций должен достичь не менее 25%. В настоящее время этот показатель в отрасли равняется 8,3%, а без государственной поддержки — 5,4%.

Уровень заработной платы в сельском хозяйстве к 2020 г. должен составлять не менее 85% от среднего по экономике страны.

Согласно требованиям ВТО, государственная поддержка отрасли должна быть сокращена равными долями с 9 млрд. долл. в 2013 г. до 4,4 млрд. долл. в 2020 г.

Ситуация складывается так, что в первые годы реализации Госпрограммы, когда еще разрешается выделять на поддержку сельского хозяйства до 9 млрд. долл., принятыми бюджетными проектами не предусматривается её рост. А в последующие годы, когда в соответствии с проектом Госпрограммы поддержку планируется повысить, этого уже будет сделать нельзя, поскольку начнут действовать более низкие ее предельные размеры.

Открыв свои рынки для стран — членов ВТО, российский сельхозтоваропроизводитель должен конкурировать с ведущими мировыми экспортёрами продовольствия, использующими в производстве передовые технологии. Производительность труда конкурентов в разы превышает российский показатель, при этом уровень господ-

держки и тарифной защиты внутреннего рынка у них значительно выше, что служит дополнительным стимулом для ускорения темпов освоения современных ресурсосберегающих технологий, техники и повышения конкурентоспособности российского АПК [6, с. 6–7].

Приоритетные меры господдержки должны определяться исходя из приоритетных направлений развития сельского хозяйства.

В первую очередь нужно использовать ряд положений устава ВТО. В частности, это касается признания ряда регионов, где доходность ниже средней по России, неблагоприятными, так как поддержка таких регионов не ограничивается правилами ВТО. Это позволяет выводить из-под регулирования государственные средства, направленные на поддержку АПК в таких регионах.

Нужно воспользоваться представляемым ВТО правом прямых субсидий в размере 5% объема валовой продукции сельского хозяйства, что может дать дополнительные субсидии в несколько миллиардов долларов в год.

Важной мерой повышения покупательной способности сельхозтоваропроизводителей при приобретении материально-технических средств может быть отмена налога на добавленную стоимость (НДС), взимаемого при поставках ресурсов селу.

Эффективной формой субсидирования приобретения хозяйствами новой техники является обмен подержанных тракторов, комбайнов и другой самоходной техники на новые машины с финансированием разницы в их стоимости из федерального бюджета, это может дать эффект, аналогичный результату программы утилизации подержанных автомобилей в 2010 г. Это позволит провести технико-технологическое переоснащение отрасли и повысить его конкурентоспособность.

Рационально освободить от таможенных пошлин новейшие высокопроизводительные виды машин, которые пока не производятся в России и создать условия для производства их аналогов на отечественных заводах [7, с. 52–54].

Предлагаемые меры позволят повысить конкурентоспособность российского АПК в условиях понижения таможенных пошлин на импортируемую сельхозпродукцию, технику и другие виды товаров, а также смягчить требования ВТО по сокращению государственной поддержки сельского хозяйства.

Литература:

1. Ушачев И. Агропромышленный комплекс России в январе — сентябре 2012 г. (экономический обзор) / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. — 2012. — № 12. — С. 49–56.
2. Братцев В. Госрегулирование сельского хозяйства России / В. Братцев // АПК: экономика, управление. — 2012. — № 6. — С. 45–52.
3. Матвеев Д. М. Роль государственной поддержки в обновлении материально-технической базы сельского хозяйства / Д. М. Матвеев, Ю. Ю. Макарова // Молодой ученый. — 2012. — № 12. — С. 236–240.
4. Матвеев Д. М. Повышение эффективности государственной поддержки технического переоснащения сельского хозяйства / А. Т. Стадник, Д. М. Матвеев, М. Г. Крохта // Вестник НГАУ. 2012. — № 3 (24) — С. 132–136.

5. Ушачев И. Экономический механизм реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. / И. Ушачёв // АПК-экономика, управление. — 2012. — № 11. — С. 3–7.
6. Ушачев И. Государственная программа — основа формирования конкурентноспособного АПК в условиях ВТО / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. — 2012. — № 4. — С. 3–8.
7. Альферьев А. Рынок ресурсов для села в условиях членства России в ВТО / А. Альферьев // АПК: экономика, управление. — 2013. — № 1. — с. 48–54.

Особенности развития финансово-экономического кризиса 2007–2009 годов в сфере международной торговли

Матвеев Александр Александрович, студент
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова (г. Москва)

1. Введение

Мировой финансово-экономический кризис конца 2007 года до сих пор остается злободневной проблемой, от разрешения которой зависит благополучие миллионов людей. Для большинства ученых и политиков его возникновение и течение были неожиданными, что проявилось в неэффективности привычных антикризисных мер: остановить волну банкротств, которая накрывала не только отдельные компании, но и целые государства, не удалось.

Повсеместное снижение спроса вызвало и сокращение объемов международной торговли: национальные экспортные отрасли страдали, не находя рынка сбыта своих товаров. В 2009 году это падение превзошло даже самые пессимистические ожидания, достигнув 12%, что является рекордом с 1945 года [1]. Но если 2-ая Мировая война превратила страны в руины, разъединила народы, вызвала перекося экономики в сторону милитаризма, уничтожила платежеспособный потребительский спрос, то современный кризис и вызванный им упадок торговли были следствиями лишь лопнувшего финансового пузыря. Таким образом, последний произвел более разрушительное действие, чем самая крупная в истории война!

Дело в том, что углубление международного разделения труда превратило мир в единую фабрику, в которой каждая страна занимает определенную хозяйственную нишу. Она становится одним из звеньев в цепи производственного процесса, выходящего за пределы государственных границ. Страны все более специализируются на развитии экспортных отраслей как основного источника дохода, что делает их сильно зависимыми от внешнего спроса. Таким образом, проблемы отдельного государства, нарушая согласованную работу мировой экономики, могут обернуться в глобальный экономический кризис [2, с. 266].

Для того чтобы не допустить развития и углубления кризиса, необходимо обеспечить эффективное взаимодействие субъектов мировой экономики, которое дости-

гается посредством рыночного саморегулирования. Другими словами, благоприятные условия международной торговли заключаются в упразднении всяческих ограничений в форме таможенных квот и тарифов.

Во время же последнего экономического кризиса многие страны в целях защиты национального производителя прибегали к мерам протекционизма, который искусственно разделял на составляющие единый международный хозяйственный организм. На пути денежных и товарных потоков возникали препятствия, которые еще больше усугубляли сложности сбыта товаров. Правительства эгоистично преследовали собственную сиюминутную выгоду в ущерб всеобщей, которая, в конечном счете, и определяет успех каждой национальной экономики в отдельности. Такая политика противоречила закономерной и многолетней специализации мирового производства, ведь она предполагает усиление политической и экономической интеграции стран, нежели их обособленность. Именно поэтому ВТО и объявила обеспечение свободы международной торговли главным средством борьбы с экономическим кризисом [3, с. 8].

2. Сокращение экспорта в развитых и развивающихся странах

В последние десятилетия вплоть до экономического кризиса происходила активная либерализация мировой торговли. Страны налаживали между собой долгосрочные экономические связи, что предполагало снижение таможенных пошлин, увеличение импортных квот, ограничение государственной поддержки национальному производителю. Кроме того, активно развивалось экспортное кредитование, когда продавцы одной страны предоставляли покупателям из другой страны деньги для приобретения собственного товара. Это наиболее характерно для продукции из развивающихся стран, сбыт которой в силу её больших объемов может представлять сложность. Другими словами, предкризисный рост мировой торговли во

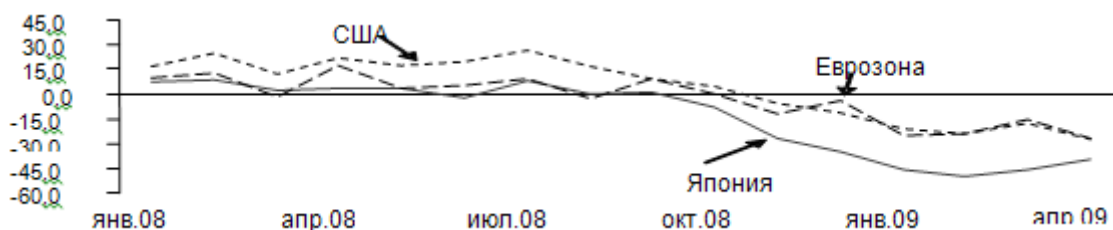


Рис. 1. Динамика прироста экспорта развитых стран, в % (к предыдущему месяцу)

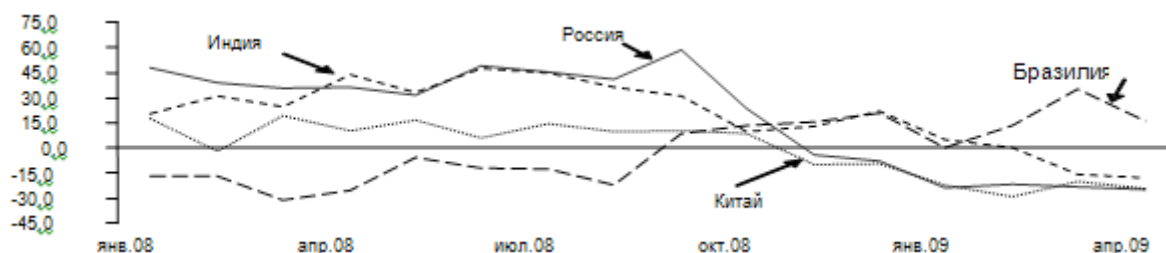


Рис. 2. Динамика прироста экспорта развивающихся стран, в % (к предыдущему месяцу)

многом обеспечивался посредством увеличения национальных долгов.

Последний финансовый кризис имел долговой характер. Он привел множество крупных западных компаний к банкротству по неуплате кредитов, вынудил правительства США и Европы проводить частичную национализацию банковской системы, что подорвало доверие инвесторов и кредиторов в частности и в сфере торговли. В связи с этим как со стороны развитых, так и развивающихся стран ужесточились условия экспортного кредитования, что немедленно повлекло снижение объемов мировой торговли.

На нижеприведенных рисунках (рис. 1 и 2) [4, с. 4] изображена динамика прироста экспорта в развитых и развивающихся странах. Как для стран внутри каждой из двух групп, так и между последними существуют тесные экономические взаимосвязи, которые отражаются в схожей форме линий и примерно одинаковых датах их переломов. Необходимо обратить внимание на последовательность фаз экономического цикла в обоих случаях. Развитые страны входят в стагнацию приблизительно в июле 2008 года (участок графика в интервале от последнего перелома линии до её пересечения с горизонтальной осью), вторые за исключением Индии — хоть и незначительно, но все же позже (август — сентябрь 2008 года). Развитые страны входят в рецессию (начинают испытывать сокращение экспорта) примерно в октябре 2008 года, развивающиеся — в ноябре (Россия, Китай) и в марте (Индия). Таким образом, развитые страны первыми испытали стагнацию, а затем вошли в рецессию, потянув за собой торговых партнеров — развивающиеся страны.

3. Роль девальвации в преодолении рецессии

Удорожание национальных денег означает снижение относительной конкурентоспособности отечественного производителя и, наоборот, их удешевление — повышение его конкурентоспособности. Это объясняется изменением реальной цены товара, которая является одним из важнейших факторов спроса. Но возможности по девальвации собственной валюты ограничены: в ответ на нее растет сумма реальной задолженности государства перед границей, которая выражена, как правило, в иностранной валюте. И поэтому решение о проведении девальвации нужно принимать в зависимости от уровня развития экспортной отрасли страны: если она достаточна, чтобы компенсировать потери от удорожания внешнего государственного и частного долгов, то девальвация оправдана, в противном случае, может быть даже опасна.

Эта закономерность подтверждается графиком (рис. 3) [4, с. 8], отражающим зависимость между долями экспорта в ВВП и уровнем девальвации национальных денег по отношению к мировым валютам доллару и евро. Рассматривается период с 2008 по 2009 гг. в отношении стран, чьи валюты не являются резервными и не привязаны к ним. Согласно нижеприведенному графику, девальвация тем меньше, чем больше страна включена в мировую торговлю.

4. Заключение

Успех современной экономики невозможен без эффективной торговли. А в условиях сегодняшнего финансово-экономического кризиса её значение особенно важно.



Рис. 3. Зависимость между девальвацией и долей экспорта в ВВП в %, 2007 год

Ведь преодоление последнего во многом зависит от согласованной внешнеторговой политики стран. Она должна быть направлена на противодействие протекционизму, раскрытие государственных границ, борьбу с недобросовестной конкуренцией. Кроме того, необходимо урегулировать международные долговые отношения в области торговли, чтобы она была менее подвержена колебаниям финансового рынка, связанных со спекуляциями и образованием «пузырей».

Международное разделение труда, которое подчинено объективным экономическим законам, не должно встречать препятствий со стороны государства, которые, как правило, сводятся к протекционизму, разрушающему хозяйственные связи. Ведь в условиях сегодняшней глобальной экономики нельзя оставаться в стороне от общемировой конъюнктуры: кризис может быть преодолен только сообща, но не по отдельности.

Литература:

1. Мировая торговля вернулась в 1945 год. Бизнес и предпринимательство. 25.10.12. Ссылка на электронный ресурс: <http://the-business.ru/archives/mirovaya-torgovlya-vernulas-v-1945-god>
2. Новокшонова Л. В. Особенности развития мировой торговли в условиях формирования экономических границ. / Шемелева Н. В., Волостнов Н. С., Сидоренко Ю. А. Вестник Нижегородского университета имени Н. И. Лобачевского, 2012 № 3 (1), 261–268.
3. Дюмулен И. И. Протекционизм и многосторонние переговоры ВТО в годы глобального экономического кризиса (2008–2010 гг.) и в последующий период/ И. И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. — 2011. — № 6. — С. 3–11
4. Хадикова Б. А. Динамика экспорта в условиях мирового финансового кризиса. Сборник статей победителей и лауреатов конкурсов студенческих работ НИУ ВШЭ в 2004–2012 гг.

Современный экономический кризис как кризис долговой экономики

Матвеев Александр Александрович, студент
 Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

Введение

Эпоха благополучия западных стран, служивших долгое время непререкаемым образцом для остального мира в политическом и экономическом отношениях, заканчивается с приходом последних финансово-экономических кризисов. Они вскрывают существенные не-

достатки и противоречия мировой финансовой системы, подрывают доверие к пресловутым идеалам западного капитализма и предъявляют новые требования к экономической науке, политическим лидерам и рядовым гражданам.

Современный экономический кризис разоблачил нежизнеспособность долговой экономики, которая по-

зволяет отдельным странам обеспечивать свое благосостояние за счет бесконечных заимствований, а не действительных экономических успехов. Модель кредитного стимулирования потребительского спроса посредством регулярных рефинансирований дала сбой.

Наводнение фондового рынка рискованными облигациями

Спекулятивная направленность современного финансового рынка обусловила структуру обращающихся на нем активов. Поскольку последние имеют ценность преимущественно как предмет спекуляции, а не долгосрочного инвестирования, то игроков с фондовой биржи интересует в первую очередь их ликвидность, а не обеспечение. Этим объясняется то, что акции, представляющие долю собственности компании, и облигации, которые, по сути, являются лишь обещанием эмитента выплатить их номинал, торгуются на равных правах ценной бумаги. Другими словами, кредитное доверие к рыночному агенту, будь то компания или правительству, становится равноценным реальному активу. Но в отличие от последнего оно принципиально не ограничено, что допускает возможность недобросовестного поведения со стороны заемщика при выпуске им необеспеченных «ценных» бумаг.

Если инвесторам безразлично качество активов в силу того, что последние используются как предмет спекуляций, то единственным залогом долгосрочной финансовой стабильности может выступать только государственное регулирование. Но оно теряет всякий смысл в условиях, когда само правительство имеет большой соблазн для получения «легких» денег, которые ему готов предоставить финансовый рынок.

Если от фирмы, которая выпускает облигации, требуется регулярное предоставление бухгалтерской и финансовой отчетности, подтверждающих её платежеспособность, то страны в силу своего суверенитета пользуются в этом отношении значительными привилегиями. Они в праве по собственному усмотрению определять перечень документов, раскрывающих их финансово-хозяйственное

положение, классифицируя ту или иную информацию как государственную тайну. На выпуск правительственных облигаций, чьим странам присвоен высокий кредитный рейтинг «независимыми экспертами», не распространяются ограничения, связанные с их залоговым или иным обеспечением. Наконец, государство способно оказывать прямое воздействие на ход торгов посредством издания законов, регулирующих обращение финансовых активов; проведения экономической политики, определяющей ключевые хозяйственные показатели; формирования инвестиционных ожиданий игроков фондового рынка посредством принятия тех или иных политических решений.

Таким образом, государство, будучи заинтересованным участником международных долговых отношений, не может выступать в качестве независимого арбитра на финансовом рынке. Поэтому его собственная политика зачастую входит в противоречие с обеспечением финансовой устойчивости страны и мира. Необходимость постоянных рефинансирований правительственных займов требует либерализации фондовой биржи, которая в свою очередь предполагает смягчение условий, предъявляемых к эмитентам ценных бумаг. В конечном итоге, это приводит к наполнению финансового рынка рискованными долговыми обязательствами, объем которых растет в геометрической прогрессии. Данная тенденция отражается в структуре активов глобального финансового рынка, которая представлена на нижеприведенном рисунке (рис. 1) [1, р. 2].

С 1990 по 2007 гг. происходил последовательный рост мирового фондового рынка: за этот период капитализация акций увеличилась в 6 раз (с 11 до 65 трлн. долл.), облигаций — в 3 раза (с 44 до 137 трлн. долл.). При этом доля последних сохраняла свою преобладающую величину в общей стоимости финансовых активов, которая в 1990 г. составляла 81,5% ((44/54)*100%), в 2010 г. — 67,8% ((137/202)*100%). Даже вход на мировой финансовый рынок множества компаний из стран постсоветского пространства, которые ранее не были на нем представлены, и целых индустрий, появляющихся в стремительно развивающемся азиатском регионе, не оказали существенного

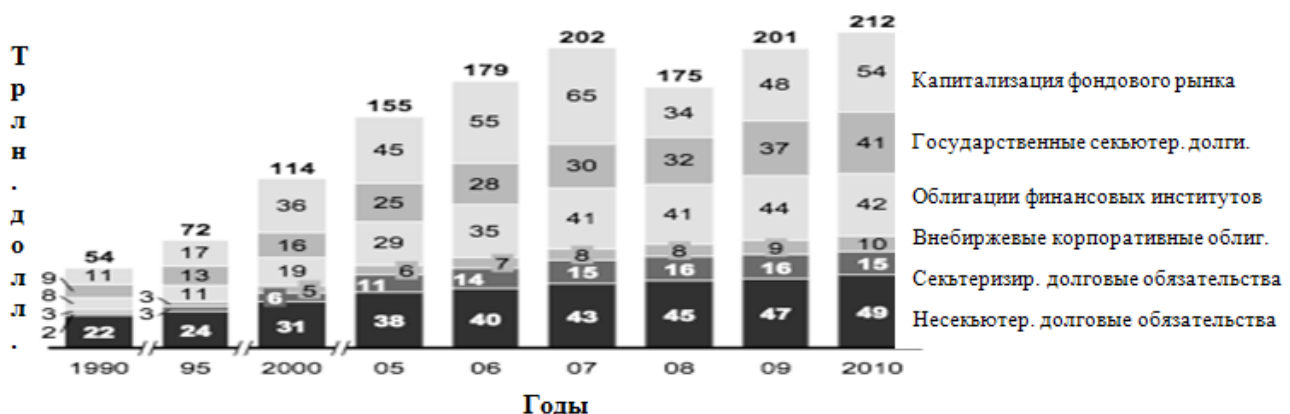


Рис. 1. Глобальный финансовый рынок, трлн. долл., в ценах базисного 2010 г.

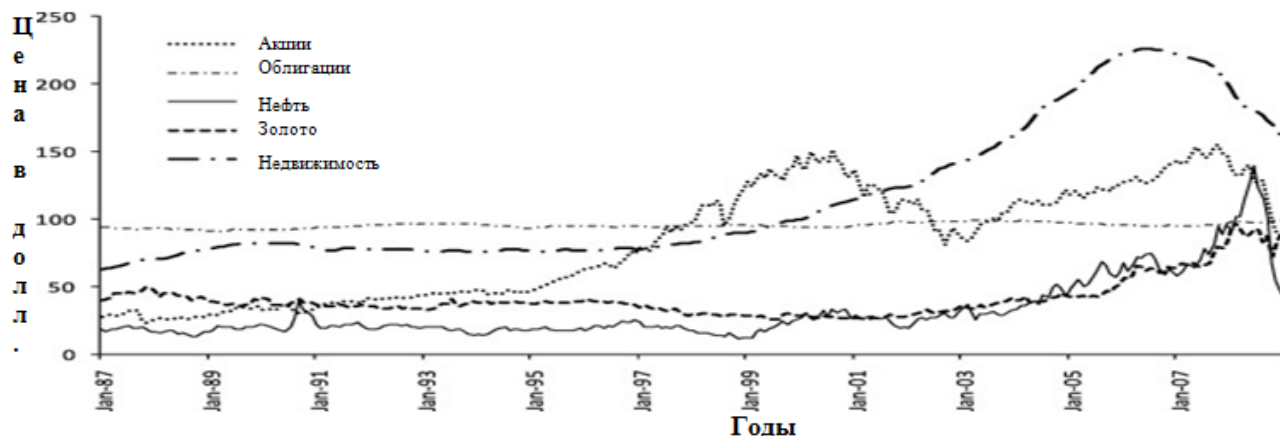


Рис. 2. Динамика котировок финансовых активов

влияния на данную пропорцию, снизив долю облигаций лишь на 14 % (с 81,5 до 67,8 %).

Финансовый кризис 2008 г. сказался на мировом фондовом рынке лишь непродолжительным двухлетним падением, которое в итоге привело к еще большему сокращению доли акций. Как можно видеть на графике, в 2008 году совокупная капитализация последних снизилась почти в 2 раза (с 65 до 34 трлн. долл.). В то же время суммарная стоимость долговых обязательств всех видов имела устойчивый рост, несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру. В результате при восстановлении фондового рынка, который уже в 2009 г. достиг предкризисного уровня, а в 2010 г. превысил его на 5,5 % (11 трлн. долл.), доля облигаций увеличилась до 74 % $((157/212) \cdot 100\%)$.

Чтобы определить причины подобного движения финансового рынка, необходимо проанализировать динамику котировок его активов, которая изображена на рисунке 2 [2].

Как можно наблюдать на графике, котировки акций в течение десятилетия характеризовались наибольшей волатильностью, о чем говорит скачкообразная траектория их графика, который периодически пересекает линии курсов остальных финансовых активов. Курс облигаций же, наоборот, на протяжении всего рассматри-

ваемого промежутка времени стабильно находится на отметке в 90–95 долларов. Это принципиальное различие можно объяснить сложностью оценки актива, который представляет акция: помимо доли материального имущества компании существует ряд неосознаваемых субъективных параметров, таких как её бренд, репутация, популярность, в то время как цена облигации не может сильно отклоняться от своего четко определенного номинала. Поэтому даже во время финансового кризиса курс последних снижается постепенно и незначительно, ведь он не мог быть сильно переоценен в ходе спекуляций.

Рисунок 3 [3] отражает отношение курсов акций к облигациям между 1994 и 2012 гг. Как можно видеть, оно соответствует динамике экономической конъюнктуры: во время рецессий относительная стоимость акций по сравнению с облигациями снижается, и, наоборот, при экономическом подъеме — повышается. Таким образом, акции впитывают избыточную ликвидность благодаря своим гибким котировкам, что может привести к их переоценке и создать риск обвала финансового рынка, тогда как облигации постепенно накапливают суммарный долг за счет увеличения своего количества. При этом необходимо указать на то, что значительная доля финансовых средств, выручаемых с продажи волатильных акций в периоды кризисов, идет на скупку облигаций, сохраняющих

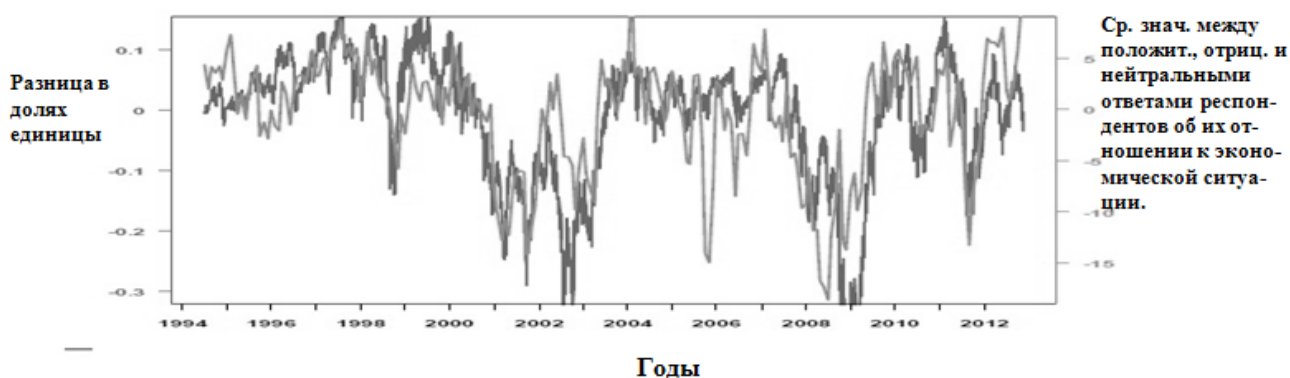


Рис. 3. Соотношение акций к облигациям ____; Потребительские настроения ____

стабильные цены. Происходит своего рода финансовый круговорот на фондовом рынке: фирмы и правительства, испытывающие дефицит ликвидности при обесценении их сбережений в акциях выпускают для его покрытия дополнительный объем облигаций. Другими словами, периодические кризисы подталкивают экономику в долговую кабалу: аккумулированные в течение десятилетий дисбалансы должны неизбежно нарушить мировую финансовую стабильность.

Заключение

Современный финансовый кризис вскрыл долговой характер мировой экономики, в которой сегодняшний неоправданно высокий уровень потребления целых государств обеспечивается за счет кредитных средств, уже невозможных к уплате в силу своей большой величины. Растущий финансовый рынок до последнего экономического кризиса позволял оттягивать момент оплаты многократным рефинансированием, что только накапливало совокупные долги как снежный ком. Увеличение стоимости их обслуживания при поддержке высокого уровня жизни требовало дополнительного выпуска необеспеченных

правительственных облигаций, которые навели на мировой финансовый рынок. Это в итоге и привело к долговому кризису.

Значение кризиса в экономической истории чрезвычайно важно. Он представляет собой основу для структурной перестройки устаревших социально-экономических моделей, адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования. Кризис, в конечном итоге, выявляет слабости экономической системы и закладывает фундамент для её последующего развития на более высоком уровне.

Задачей науки было, есть и будет предсказать необходимые реформы до того, как начнут сказываться негативные последствия нарождающихся перемен. Если мировая экономическая наука оказалась бессильной, и возникший кризис для многих стал неожиданностью, то это еще раз подчеркивает актуальность проблемы и огромную важность ее изучения. Отдельные ученые и экономические школы во многом были правы, предупреждая правительства и своих коллег о возможности кризиса. Но тем и ценнее истинное знание, что оно становится общепризнанным иногда, к сожалению, только после случившихся негативных последствий.

Литература:

1. Roxburgh C., Lund S. Mapping global capital markets 2011. Updated research. Mckinsey Global Institute. Ссылка на электронный источник: <http://www.elconfidencial.com/archivos/ec/2011100588informemckinsey.pdf>
2. Treepongkaruna S., Chan K.F. Asset market linkages: Evidence from financial, commodity and real estate assets. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, Issue 6, June 2011, Pages 1415–1426. Ссылка на электронный ресурс: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426610004127>
3. Martin T., Why have global macro hedge funds underperformed? Pragmatic capitalism. 11.30.2012. Ссылка на электронный источник: <http://pragcap.com/why-have-global-macro-hedge-funds-underperformed>

Анализ эффективности работы системы снабжения мебельного предприятия с помощью коэффициентного метода

Муравьева Светлана Вячеславовна, студент
Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

Проблема управления снабжением занимает особое место в системе логистического менеджмента производственных предприятий, в частности предприятий, производящих мебель. Поскольку изготовление мягкой и корпусной мебели является ресурсоемким производством, то на предприятиях остро встает вопрос о своевременном обеспечении производственного процесса всеми необходимыми материальными ресурсами. От эффективности работы системы снабжения зависит цена потребления продукции, ведь, если компания не получит материальные ресурсы к нужному сроку, нужного качества и по приемлемой цене, то конечная стоимость продукции

может стать неконкурентоспособной, а предприятие убыточным. В силу этого необходимо проводить постоянный анализ работы системы снабжения для принятия своевременных решений по повышению эффективности ее деятельности.

В рамках настоящей статьи рассмотрим особенности проведения анализа состояния системы снабжения мебельного предприятия коэффициентным методом.

Коэффициенты — показатели, представляющие отношение двух однородно исчисленных величин, — широко используются в экономике, они позволяют сравнивать различные периоды деятельности одной компании

и результаты ее деятельности со средними по отрасли. Для анализа работы системы снабжения на предприятии часто рассчитывают коэффициенты, характеризующие эффективность использования материальных ресурсов и уровень материальных затрат: коэффициент обеспеченности материальными ресурсами по плану и фактически, коэффициент неравномерности поставок, материалоемкость, коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат, удельных вес материальных затрат в себестоимости продукции, оборачиваемость запасов и оборотных средств и пр. [3, с. 146–148]. Однако данные показатели скорее характеризуют сам материальный поток, нежели эффективность работы звеньев логистической цепи, обеспечивающих движение этого материального потока, в частности системы снабжения.

В данной статье определим показатели, которые, на наш взгляд, наиболее полно характеризуют работу системы снабжения мебельного предприятия. Под снабжением будем понимать организационную функцию и соответствующую ей организационную структуру по обеспечению предприятия сырьем, материалами, комплектующими, инструментами и пр.

Организация снабжения в компаниях, занимающихся производством мебели, зависит от их размера: на небольшом предприятии или при индивидуальном производстве все закупки может совершать один сотрудник, на средних и крупных предприятиях или при серийном производстве может быть создан специальный отдел (служба). В настоящей статье будем оперировать понятием «система снабжения» — совокупность элементов логистической системы, обеспечивающих движение материального потока от поставщика на склад предприятия, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность — не заостряя внимания на органах управления данной системой и полагая, что один

специалист или несколько специалистов, образующих отдел снабжения, выполняют одни и те же функции.

Процесс снабжения не ограничивается только лишь закупкой необходимых материальных ресурсов. В словаре бизнес-терминов «закупка» трактуется как приобретение товаров крупными партиями, как на внешнем, так и на внутреннем рынках, при этом процессу закупки предшествуют анализ конъюнктуры рынка, разработка закупочной политики, т. е. под закупкой понимают фактическое приобретение материальных ресурсов. Термин «снабжение» имеет более широкое значение. Он может включать различные типы приобретений (закупку, аренду, выполнение по контракту и т. д.), а также связанные с этим операции (активности): выбор поставщиков, проведение переговоров, согласование условий, экспедирование, мониторинг показателей работы поставщиков, грузопереработку материалов, транспортировку, складирование и приемку товаров, полученных от поставщиков). На рисунке 1 показано место логистики снабжения в логистической системе предприятия.

Таким образом, целесообразно рассматривать эффективность функционирования системы снабжения предприятия с точки зрения эффективности управления ее составными частями: управление закупками и поставками (включая транспортировку материальных ресурсов) и управление складским хозяйством, включая управление запасами.

Первый элемент системы снабжения — управление закупками — комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе приобретения материальных ресурсов. Специалист, занимающийся вопросами закупок, решает следующие задачи: планирование потребности в материальных ресурсах; приобретение материальных ресурсов надлежащего качества по наиболее выгодным ценам; взаимодействие и поддержание отношений с надежными поставщиками; извлечение максимальной

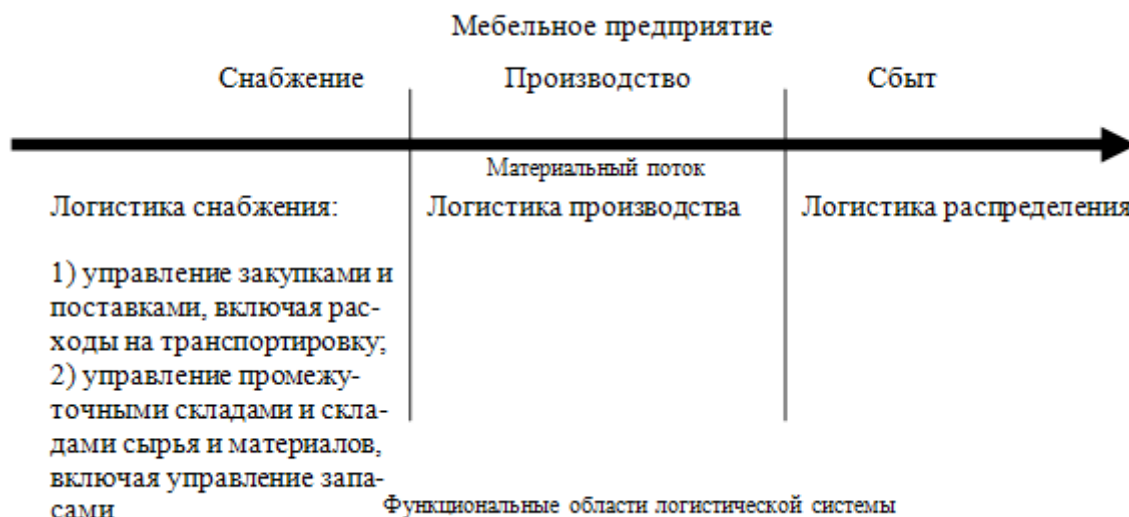


Рис. 1. Место логистики снабжения в логистической системе предприятия

выгоды для фирмы; сотрудничество с другими отделами предприятия; снижение транзакционных издержек на закупки, а также доли расходов на закупки в общих логистических издержках и др. [4, с. 20–21]

Планирование потребности в материальных ресурсах — одна из важнейших функций системы снабжения. На основе планов поставок формируется годовой бюджет закупок, его выполнение или невыполнение будет являться показателем эффективности работы специалиста по закупкам. Коэффициент выполнения плана поставок можно рассчитать по формуле 1 (таблица 1), он показывает степень выполнения плана поставок за рассматриваемый период, может рассчитываться по отдельному поставщику, по отдельной номенклатурной группе или в целом по предприятию.

Большое количество мебельных компаний работают по принципу позаказного производства, в таком случае планы поставок являются достаточно условным документом, потому как основная часть материальных ресурсов приобретается оперативно (по мере поступления заказов). Оперативные закупки на таких предприятиях — одна из важных проблем системы снабжения. Часто возникает ситуация, когда цены на материальные ресурсы на местном рынке превышают цены поставщиков-производителей в 2–3 раза, что вызывает значительное увеличение стоимости готовых изделий. Тем не менее, целесообразно приобретать партиями те материальные ресурсы, которые формируют большую часть стоимости изделия: материалы и комплектующие, входящие в группу А (при использовании ABC-анализа). В связи с этим, одним из показателей эффективности работы специалиста по закупкам является коэффициент — доля оперативных закупок в общих закупках предприятия (формула 2 таблица 1).

Данный коэффициент показывает, какой способ закупок преобладает на предприятии. Большое количество оперативных закупок еще не свидетельствует о неэффективной работе системы снабжения. Во сколько раз изменилась стоимость продукции в результате приобретения материальных ресурсов оперативным способом, а не партиями у территориально отделенных поставщиков демонстрирует такой показатель как индекс цен (формула 3 таблица 1), его значение показывает, сколько процентов составил рост себестоимости изделий из-за приобретения материальных ресурсов оперативным способом.

Однако задачей специалиста по закупкам является приобретение материальных ресурсов не только по выгодным ценам, но и с наименьшими транзакционными издержками. Транзакционные издержки — издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов: издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и пр. Эффективность работы специалиста по закупкам с точки зрения возникновения транзакционных издержек можно оценить с помощью такого показателя как удельный вес расходов на закупку материальных ре-

сурсов в общей стоимости материальных ресурсов (формула 4 таблица 1). При расчете данного коэффициента целесообразно рассматривать только стоимость материальных ресурсов, приобретенных партиями у территориально отдаленных поставщиков, без учета оперативных закупок, поскольку транзакционные издержки возникают при заключении контрактов, а оперативные закупки совершаются, как правило, без предварительных договоров. Удельные расходы на закупку материальных ресурсов следует рассчитывать по отдельному поставщику, по отдельной номенклатурной группе и по предприятию в целом. Данный показатель характеризует величину логистических издержек, возникающих при осуществлении закупки у территориально отдаленных поставщиков.

Перемещение материальных ресурсов от поставщика на склад предприятия является причиной возникновения транспортных расходов. Расчет такого показателя как удельный вес транспортных затрат в структуре общих затрат на закупку материальных ресурсов позволяет сделать вывод о том, насколько рационально происходит выбор перевозчика при приобретении материалов и комплектующих (формула 5 таблица 1).

Главная задача специалиста отдела закупок — приобретение материальных ресурсов по выгодным ценам с минимальными логистическими издержками, поэтому наиболее общим показателем эффективности работы подсистемы закупок с точки зрения возникновения логистических издержек является такой показатель, как доля затрат на приобретение материальных ресурсов в структуре затрат на снабжение или в структуре общих логистических издержек (формула 6 таблица 1). Коэффициент необходимо рассматривать в динамике и соотносить с объемом изготовленных изделий. Снижение доли затрат на приобретение материальных ресурсов на одно изделие будет свидетельствовать об эффективной работе специалиста по закупкам, однако, на наш взгляд, целесообразно сравнивать темп роста данного показателя с темпом роста заработной платы персонала, занимающегося закупками на предприятии (формула 7 таблица 1). Если $K_1 < 1$, то можно говорить об эффективной работе службы закупок на предприятии, если $K_1 > 1$, а увеличение затрат на закупку материальных ресурсов не вызвано объективными причинами (повышение цен в целом по отрасли), то следует говорить о низкой эффективности работы службы закупок на предприятии.

Второй элемент системы снабжения — управление складским хозяйством, а именно промежуточными складами (при наличии производственной сети у предприятия) и складами сырья и материалов, поскольку издержки, связанные с содержанием складов готовой продукции, учитываются в системе распределительной логистики.

Склад сырья и материалов является одним из важнейших элементов логистической системы мебельного предприятия, объективная необходимость в специально обустроенном месте для содержания запасов возникает на стадии движения материального потока от поставщика

Таблица 1. Показатели, используемые для оценки эффективности управления закупками на мебельном предприятии

№ п/п	Показатель	Формула для расчета
1	Коэффициент выполнения плана поставок	$K_{mn} = \frac{П_{\phi}}{П_n} \text{ или } K_{mn} = \frac{MP_{\phi}}{MP_n}$ <p>где, $П_{\phi}$ — фактические поставки за период, тыс. рублей (раз за период); $П_n$ — плановые поставки за период, тыс. рублей (раз за период); MP_{ϕ} — фактически поступившие материальные ресурсы за период, тыс. рублей (в нат. ед.); MP_n — плановое поступление материальных ресурсов за период, тыс. рублей (в нат. ед.).</p>
2	Доля оперативных закупок в общих закупках предприятия	$D_{oz} = \frac{MP_{oz}}{MP_{общ}}$ <p>где, MP_{oz} — материальные ресурсы, приобретенные оперативно за рассматриваемый период, тыс. рублей; $MP_{общ}$ — все материальные ресурсы, приобретенные за рассматриваемый период, тыс. рублей.</p>
3	Индекс цен	$I_c = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$ <p>где, $\sum q_1 p_1$ — приобретенные материальные ресурсы по отдельным номенклатурным группам в ценах местных поставщиков (при оперативной закупке) за рассматриваемый период, тыс. рублей; $\sum q_1 p_0$ — приобретенные материальные ресурсы по отдельным номенклатурным группам в ценах поставщиков-производителей за рассматриваемый период, тыс. рублей.</p>
4	Удельный вес расходов на закупку материальных ресурсов в общей стоимости материальных ресурсов	$Ud_z = \frac{З_з}{З_{общ}}$ <p>где, $З_з$ — затраты на закупку материальных ресурсов, включая сбор информации о поставщиках, приобретение каталогов, командировки с целью заключения договоров, ведение переговоров и пр. за период, тыс. рублей; $З_{общ}$ — общие затраты на приобретение материальных ресурсов, включая их стоимость, затраты на закупку, транспортировку и пр., тыс. рублей.</p>
5	Удельный вес транспортных затрат в структуре общих затрат на закупку материальных ресурсов	$Ud_m = \frac{З_m}{З_{общ}}$ <p>где, $З_m$ — транспортные затраты на доставку материальных ресурсов, включая услуги транспортной компании, экспедирование, страхование, разгрузочно-погрузочные работы, оплата труда водителю-экспедитору при оперативных закупках и пр., тыс. рублей.</p>
6	Доля затрат на приобретение материальных ресурсов в структуре затрат на снабжение или в структуре общих логистических издержек	$D_{zz} = \frac{З_з + З_m}{З_c} \text{ или } D_{zz} = \frac{З_з + З_m}{ЛИ}$ <p>где, $З_c$ — затраты на снабжение, тыс. рублей; $ЛИ$ — логистические издержки, тыс. рублей.</p>
7	Коэффициент соотношения темпов роста затрат на приобретение материальных ресурсов на единицу готовых изделий и заработной платы персонала, занимающегося закупками на предприятии	$K_1 = \frac{Tr_{zz}}{Tr_{зп}}$ <p>где, Tr_{zz} — темп роста затрат на приобретение материальных ресурсов на единицу готовых изделий, %; $Tr_{зп}$ — темп роста затрат на заработную плату персонала, занимающегося закупками на предприятии, %.</p>

к производственному цеху, где и происходит переработка материальных ресурсов [2, с. 398–400]. Одна из целей анализа управления складами сырья и материалов — поиск резервов сокращения складских издержек. Складские издержки, по большей части являются затратами постоянными, слабо зависящими от объема производимой продукции, к ним относят: затраты на содержание складов, затраты на оплату труда складского персонала, недостачу продукции в пределах естественной убыли, административно-управленческие расходы.

Затраты на содержание складов включают в себя амортизацию складских зданий и оборудования, затраты на профилактический ремонт, расходы на отопление, электроэнергию и водоснабжение, расходы на страхование зданий, их охрану, арендную плату и пр. Для анализа данного вида затрат используют такой коэффициент, как удельный вес затрат на содержание складов в общих складских издержках (формула 1 таблица 2). Данный показатель необходимо рассматривать в динамике, а если предприятие располагает сетью складов, то по каждому складу отдельно для получения более детальной информации. Также целесообразно рассчитывать темп роста коэффициента — положительная тенденция будет являться основанием для проведения дополнительного анализа причин, вызвавших увеличение удельного веса затрат на содержание складского хозяйства.

Однако часто увеличение удельного веса затрат на содержание складов обусловлено повышением эффективности их использования. Ее оценивают с помощью таких показателей, как коэффициент полезной площади склада, коэффициент использования объема склада, удельная средняя нагрузка на 1 м² полезной площади и пр. [1]. Оптимальное среднегодовое значение данных показателей 75–85%, что, с одной стороны, говорит об интенсивном использовании складов, а, с другой стороны, свидетельствует о наличии резервных площадей (объема) для хранения большего количества материальных ресурсов при увеличении объема выпуска изделий на предприятии.

В связи с этим для большей информативности необходимо соотносить темп роста затрат на содержание склада с темпом роста эффективности использования складских площадей (формула 2 таблица 2). Если $K_2 < 1$, то следует говорить об эффективном управлении складами предприятия, если затраты на содержание складов растут более быстрыми темпами, чем интенсивность их использования ($K_2 > 1$), то необходимо рассмотреть причины возникновения данной ситуации. При неоптимальном значении показателей использования складской площади и/или объема (менее 75%) и росте затрат на 20% и более следует говорить о неэффективном использовании складов предприятия.

Другая составляющая часть логистических издержек — затраты на оплату труда складского персонала. Их соотносят с общими складскими издержками (формула 3 таблица 2), также как предыдущий показатель их рассматривают в динамике и рассчитывают темп роста.

Анализировать затраты на заработную плату необходимо с учетом производительности труда складского персонала, которая рассчитывается как отношение объема выполненных работ (погрузке, разгрузке и пр.) к среднесписочной численности складского персонала за рассматриваемый период (формула 4 таблица 2). Если темп роста оплаты труда не превышает темп роста производительности труда, то следует говорить об эффективном использовании рабочей силы на предприятии.

О качестве работы складского персонала будет свидетельствовать такой показатель, как коэффициент повреждения материальных ресурсов на складе (формула 5 таблица 2). Данный показатель определяет долю поврежденных по вине работника склада материалов и комплектующих в общем количестве поступивших материальных ресурсов.

Материальные ресурсы, поступившие на склад предприятия, переходят в ранг запасов. В связи с этим, одним из элементов управления складским хозяйством на мебельном предприятии является управление запасами. В большом экономическом словаре приводится следующая трактовка данного понятия: управление запасами — регулирование объема товарного запаса компании таким образом, чтобы любые товары можно было поставить без задержки, но при этом не связывать запасом чрезмерно большие суммы денег

Данная сфера системы снабжения чрезвычайно важна для мебельных предприятий. Известно, что управление запасами — ключевая логистическая функция, на долю которой, согласно различным источникам, вместе с транспортировкой приходится от 60 до 80% общих логистических издержек. Мебельные предприятия с поточным типом организации производства имеют возможность нормировать запасы, применяя различные методики и технологии, в том числе специализированные информационные технологии [5, с. 131]. При индивидуальном производстве нормирование запасов часто не представляется возможным из-за большой погрешности в планировании объема продаж и производства, однако это не является основанием отказываться от создания запасов.

Одним из показателей эффективности управления запасами является такой показатель как средние остатки сырья и материалов на складах (формула 6 таблица 2). Его необходимо рассчитывать как в целом по предприятию, так и по отдельной номенклатурной группе, значение, полученное в результате вычислений необходимо сравнивать со страховым запасом. Если остатки материальных ресурсов превышают страховой запас, то следует говорить о неэффективном управлении запасами. Для предприятий, занимающихся производством мебели под заказ, остатки материальных ресурсов, входящих в группу С и частично в группу В (при проведении ABC-анализа) должны быть равны нулю.

Коэффициент оборачиваемости является наиболее широко используемым показателем для оценки эффективности управления запасами (формула 7 таблица 2).

Таблица 2. Показатели, используемые для оценки эффективности управления складским хозяйством на мебельном предприятии

№ п/п	Показатель	Формула для расчета
1	Удельный вес затрат на содержание складов в общих складских издержках	$Ud_{cc} = \frac{З_{cc}}{СИ}$ <p>где, $З_{cc}$ — затраты на содержание склада, тыс. рублей; $СИ$ — складские издержки, тыс. рублей</p>
2	Коэффициент соотношения темпов роста затрат на содержание складов и эффективности использования складской площади	$K_2 = \frac{Tr_{cc}}{Tr_{cn}}$ <p>где, Tr_{cc} — темп роста затрат на содержание складов за рассматриваемый период, %; Tr_{cn} — темп роста эффективности использования складской площади и/или складского объема, %.</p>
3	Удельный вес затрат на оплату труда складского персонала	$Ud_{от} = \frac{З_{от}}{СИ}$ <p>где, $З_{от}$ — затраты на содержание склада, тыс. рублей.</p>
4	Коэффициент соотношения темпов роста затрат на оплату труда и производительности складского персонала	$K_3 = \frac{Tr_{от}}{Tr_{np}}$ <p>где, $Tr_{от}$ — темп роста затрат на оплату труда складского персонала за рассматриваемый период, %; Tr_{np} — темп роста производительности труда складского персонала за тот же период, %.</p>
5	Коэффициент повреждения материальных ресурсов на складе	$K_{повр} = \frac{MP_n}{MP_{склад}}$ <p>где MP_n — поврежденные материальные ресурсы на складе, ед. $MP_{склад}$ — общее поступление материальных ресурсов на склад, ед.</p>
6	Средние остатки сырья и материалов на складах	$Oст = \sum \frac{Oст_d}{T}$ <p>где $Oст_d$ — средние дневные остатки материальных ресурсов, рассчитываются как среднее арифметическое, нат. ед. или тыс. рублей; T — число дней в периоде.</p>
7	Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{оз} = \frac{MP_{изр}}{Запасы_{cp}}$ <p>где $MP_{изр}$ — материальные ресурсы, израсходованные на производство продукции за период, тыс. рублей; $Запасы_{cp}$ — средние запасы на период, тыс. рублей.</p>
8	Коэффициент соотношения темпов роста доли запасов в оборотных средствах и объемов производства	$K_4 = \frac{Tr_{запасов}}{Tr_{производства}}$ <p>где $Tr_{запасов}$ — темп роста доли запасов в оборотных средствах за рассматриваемый период, %; $Tr_{производства}$ — темп роста объемов производства за тот же период, %.</p>
9	Доля складских расходов в издержках на снабжение и в общих логистических издержках	$D_{cc} = \frac{СИ}{З_c} \text{ или } D_{cc} = \frac{СИ}{ЛИ}$

Чем выше значение данного показателя, тем эффективнее используются запасы на предприятии. Однако увеличение значения данного показателя в динамике не всегда свидетельствуют об эффективном управлении запасами.

При индивидуальном производстве высокая оборачиваемость запасов достигается путем совершения оперативных закупок, которые часто осуществляются по завышенным ценам. В таком случае оборачиваемость запасов сле-

дует сравнивать показателем прибыли на 1 рубль материальных затрат, который рассчитывается как отношение прибыли за рассматриваемый период к материальным затратам за тот же период. Если оборачиваемость запасов растёт, а прибыль на 1 рубль материальных затрат при том же объеме закупок или его незначительном колебании снижается, то вероятнее всего предприятие закупает материальные ресурсы небольшими партиями по высоким ценам, что неприемлемо в стратегической перспективе.

Еще один коэффициент, характеризующий эффективность управления запасами на предприятии — средний период хранения запасов — является обратным показателем коэффициенту оборачиваемости. Его необходимо рассчитывать как в целом по предприятию, так и по отдельным номенклатурным группам. Для индивидуального производства период хранения материальных ресурсов группы С и частично группы В на складе не должен превышать 3–5 дней. В общем же, чем выше значение показателя, тем ниже эффективность управления запасами.

Часто для анализа состояния запасов используют такой коэффициент как доля запасов в оборотных средствах. По существу, запасы представляют собой низколиквидные активы предприятия, поэтому, чем меньше их доля в структуре оборотных средств, тем эффективнее происходит управление ими. Однако, на наш взгляд, целесообразно сравнивать данный показатель с изменением объема производства (формула 8 таблица 2). Если коэффициент меньше 1, то можно сделать вывод о том, что на предприятии происходит расширение производственной деятельности, если больше 1, то следует говорить о неудовлетворительном управлении оборотным капиталом.

Обобщающим показателем эффективности управления складским хозяйством является доля складских расходов в издержках на снабжение и в общих логистических издержках (формула 9 таблица 2). Данный коэффициент необходимо рассматривать в динамике и рассчитывать его темп роста. Увеличение удельного веса складских расходов является поводом для их детального изучения, а также поиска резервов к их снижению. Для большей информативности показателя рекомендуется рассматривать его на единицу выпущенной продукции в том же периоде, снижение коэффициента в динамике будет свидетельствовать об эффективном управлении складской логистикой в сфере снабжения.

Таким образом, коэффициентный анализ позволяет оценить эффективность работы системы снабжения мебельного предприятия, опираясь на одномоментные показатели или показатели, рассчитанные исходя из средних величин за период. Выделим достоинства и недостатки данного метода.

Одно из главных достоинств метода — быстрое выполнение расчетов. В отличие от методов системного анализа, методов теории исследования операций, имитационного моделирования, применяемых для исследования логистических систем, коэффициентный анализ не тре-

бует больших затрат времени на выполнение. Еще одно достоинство — четкий алгоритм расчета, позволяющий выполнять анализ даже неопытному специалисту. Также, следует отметить, что коэффициентный анализ позволяет проследить ситуацию в динамике, т. е. показать изменения, произошедшие в системе снабжения за определенный период, что особенно необходимо, когда руководство предприятия предпринимает какие-либо меры по улучшению деятельности в данной сфере.

Рассмотрим недостатки применения коэффициентного анализа для оценки состояния системы снабжения. Во-первых, положительная тенденция в изменении отдельных показателей не всегда свидетельствует об улучшении функционирования системы снабжения (как в случае с расчетом показателей оборачиваемости запасов), т. е. результаты, полученные в ходе анализа, могут быть неоднозначными. Во-вторых, для коэффициентного анализа используют информацию уже законченного периода (месяц, квартал, год), т. е. с его помощью невозможно получать актуальную информацию о состоянии системы снабжения, что не позволяет принимать на его основе оперативные решения. В-третьих, сбор данных для проведения коэффициентного анализа может стать трудоемким процессом. Учет логистических издержек на предприятии часто не проводится в полной мере, например, расходы, связанные с заказом партии и расходы на ее доставку сразу относят на стоимость материальных ресурсов, не выделяя их в отдельные статьи затрат, поэтому в конце периода сложно выделить их для проведения анализа. В-четвертых, часть показателей рассчитывается исходя из средних величин (средний запас и пр.), однако при индивидуальном производстве средние показатели могут не отражать реального состояния дел (в силу большой вариации значений величин), что ограничивает применение коэффициентного анализа на предприятиях, производящих мебель под заказ.

Однако выделенные недостатки можно частично устранить, если рассматривать показатели комплексно и прослеживать причинно-следственные связи их изменений, а одной из мер, позволяющей облегчить учет логистических издержек, является применение собирательных счетов бухгалтерского учета (в частности счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей») для выделения отдельных расходов, связанных с приобретением материальных ресурсов. Добавление субсчетов к счету 15 позволит учесть различные виды логистических расходов, что облегчит труд специалистов отдела снабжения в сборе необходимой информации для проведения коэффициентного анализа системы снабжения.

Анализ системы снабжения является одной из составляющих частей анализа логистической системы предприятия, его проведение необходимо для принятия своевременных решений в области управления закупками и поставками, управления транспортным и складским хозяйством предприятий и пр. Коэффициентный анализ — один из самых простых способов исследования состояния

системы снабжения, его данные позволяют руководству получить представление об эффективности ее функционировании, ведь от того, как именно происходит снабжение производства материальными ресурсами, зависит

качество и стоимость конечного продукта, поэтому отлаженная работа системы снабжения является хоть и косвенным, но дополнительным конкурентным преимуществом мебельного предприятия.

Литература:

1. Анализ издержек на логистику и контроль за ними // Elitarium.Ru: Центр дистанционного образования. 2012. URL: http://www.elitarium.ru/2012/10/17/print:page,1,analiz_izderzhek_na_logistiku_kontrol.html
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. — М.: Дашков и Ко, 2010. — 484 с.
3. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. — М.: Инфра, 2007. — 288 с.
4. Плещенко В. И. Процесс закупок, его роль и место в хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности / В. И. Плещенко // Экономика, предпринимательства и право. — 2011. — № 6 (6). — С. 18–29.
5. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок / А. Н. Стерлигова. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 577 с.

Практические подходы к реформированию банковской системы в Российской Федерации

Новикова Анастасия Игоревна, студент

Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»

Данная статья рассматривает сложившиеся особенности современной банковской системы с учетом факторов, влияющих на банковский сектор современной России.

Ключевые слова: банковская система, реформирование, факторы, ставка рефинансирования, Центральный Банк РФ, финансовый сектор.

При анализе эффективности банковской системы обычно принимается во внимание воздействие специфических особенностей государства на деятельность банков: структура экономики, характер проводимой макроэкономической политики, специфика структурных и институциональных реформ в финансовом секторе, иные особенности.

К факультативным можно отнести факторы, влияющие на уровень эффективности банков: структуру собственности в банковской системе, основные изменения в операционной деятельности, удельный вес банка на рынке депозитов, капитализация банков и т. д.

Помимо этого возможно использование расчетов, увязывающих эффективность с показателями структуры банковских активов и пассивов и некоторых видов операций.

Эффективность работы банка определяется рентабельностью проводимых им операций и его способностью максимизировать прибыль при соблюдении необходимого уровня рисков [5]. Рентабельность отражает положительный совокупный результат деятельности банка в хозяйственно-финансовой и коммерческих сферах. Прибыль — это главный показатель результативности работы банка. Разность между доходами и расходами коммерческого банка составляет его валовую прибыль.

Именно показатель валовой прибыли (т. е. без учета уплаты налогов и распределения остаточной прибыли) дает характеристику эффективности деятельности коммерческого банка.

Потребность в максимизации прибыли от собственной деятельности диктуется необходимостью покрытия всех издержек банка.

Кроме того, прибыльная деятельность банка является показателем успешности его работы и, следовательно, может послужить важным фактором формирования его репутации, что не только будет способствовать привлечению новых акционеров, но и укрепит доверие клиентов.

В таблице 1 представлена структура прибыли крупнейших коммерческих банков РФ на 2012 год [22].

Другая составляющая анализа эффективности операций коммерческого банка — анализ процентной политики банка.

Обратим внимание, что политика установления процентной ставки в кредитных учреждениях РФ, имеет прямую связь со ставкой рефинансирования установленной ЦБ. Проанализируем установленные процентные ставки по кредитным учреждениям, относящимся к лидерам отечественного банковского рынка и ставкой рефинансирования ЦБ [2].

Таблица 1. Прибыльность крупнейших коммерческих банковских организаций в РФ по состоянию на 1 ноября 2012 года

№	Банк	Чистая прибыль, млрд руб.
1	Сбербанк России	296
2	Газпромбанк	40
3	ВТБ 24	28
4	Альфа-Банк	19
5	ЮниКредит Банк	16
6	Банк ВТБ	15
7	Райффайзенбанк	14
8	Хоум кредит энд финанс банк	12
9	Транскредитбанк	11
10	Росбанк	10

Таблица 2. Сравнение процентных ставок кредитных учреждений по кредитам, вкладам и ставки рефинансирования ЦБ РФ в 2012 году

Ставка рефинансирования ЦБ	Потребительские кредиты	Ипотечные кредиты	Автокредиты	Вклады
8,25%	15%–29,9%	12%–13%	11%–14%	0,01–11%

Таким образом, исходя из таблицы 2, можно сделать вывод об эффективности деятельности банковской системы в РФ. На основе сравнения отметим, что ставка рефинансирования на уровне 8,25% в 3,5 раза ниже, чем потребительские кредиты, в 1,5 раза ниже, чем ипотечные кредиты, в 1,5 раза ниже, чем автомобильные кредиты и в некоторых случаях превышает практически на 100% выплаты по вкладам, что указывает на прибыльный характер деятельности банков в РФ, несмотря на относительно высокую ставку рефинансирования в РФ.

И наконец, на основании платежного оборота банковской системы РФ можно сделать вывод, о том, что она эффективна, в силу того, что по статистике в целом через платежную систему Банка России проходит примерно 80% всех платежей в денежном выражении, что можно проследить на рисунке 1. Остальные проходят внутри банков, а также через взаимные корреспондентские счета банков.

В то же время в соответствии с действующим законодательством практически все платежи в расширенный бюджет Российской Федерации проходят через платежную систему Банка России [4].

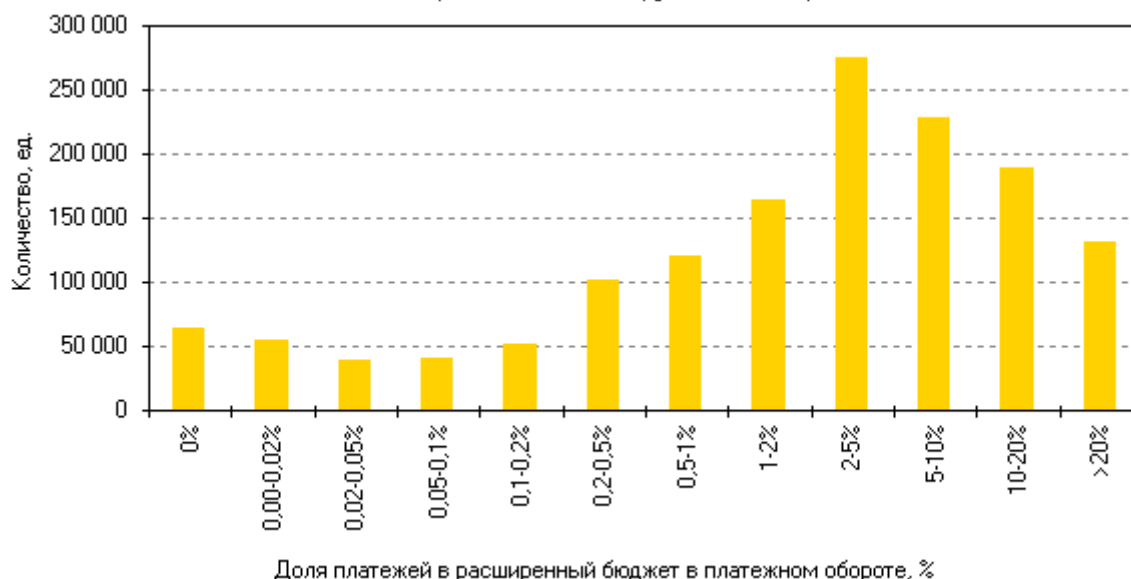


Рис. 1. Платежный оборот банковской системы в РФ за 2012 год

Таблица 3. Внутренние и внешние факторы, влияющие на банковскую систему РФ

Внутренние факторы	Внешние факторы
Неразвитость системы управления	Высокий уровень инфляции в РФ
Неэффективность систем управления	Высокие риски кредитования
Недостаточный уровень квалификации банковских служащих	Пробелы законодательства
Недобросовестная деятельность банковских организаций	Отсталость построения современной банковской системы
Высокая доля фиктивных сделок в банковском секторе	Ограниченные ресурсные возможности банков
Высокая доля фиктивного капитала в банковском секторе	Дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов

Итоговым показателем для оценки эффективности деятельности банковской системы будет являться ее прибыльность, которая составляет на конец 2011 в общей сложности 848,2 млрд. рублей, что в 1,5 раза выше прибыли отечественных банков на конец 2010 года, которая составляла 573,4 млрд. рублей [4].

В 2008–2009 году отечественный банковский сектор функционировал в условиях глобального кризиса, который затронул практически все отрасли национальной экономики, что существенно образом отразилось на характере и показателях деятельности банков.

С 2009 года в российской экономике присутствовали позитивные тенденции, которые могут охарактеризоваться следующими особенностями:

- Высокие темпы увеличения активов;
- Расширение ресурсной базы кредитных организаций за счет
 - привлечение денежных средств населения;
 - Устойчивый рост кредитных вложений;
 - Надежность кредитных портфелей;
 - Развитие конкурентной среды.

Имеющиеся тенденции обусловили положительные тенденции развития отечественной банковской системы.

Однако на сегодняшний день потенциал развития банковского сектора не исчерпан, так как кризис экономики подорвал банковский сектор. Правительство Российской Федерации и Банк России должны исходить из того, что

банковская деятельность должна играть в экономике значимую роль.

Тенденции развития банковской деятельности в нынешних непростых условиях — предмет постоянного внимания со стороны Банка России. Правительство Российской Федерации и Банк России исходят из того, что одним из приоритетов государственной экономической политики является формирование конкурентоспособного российского банковского сектора, способного развиваться на собственной основе, быть эффективным инструментом обеспечения устойчивого экономического роста [2].

Рассмотрим основные проблемы эффективности банковской деятельности и способы их решения, которая сдерживается рядом факторов как внутреннего, так и внешнего характера, представленных в таблице 3 [2].

Помимо этого российская экономика в целом и банковская сфера в частности имеют относительно невысокую инвестиционную привлекательность, о чем свидетельствует динамика инвестиций, а в отношении банковского сектора — и снижающаяся доля иностранного капитала, что возможно проследить в рисунке 2.

Таким образом, проследим резкий подъем инвестиционной привлекательности в РФ на период к 2007–2008 году, затем резкий обрыв восходящий прямой, в силу уменьшения притока инвестиционных средств в банковский сектор экономики.

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в России, в % от уровня 1991 года

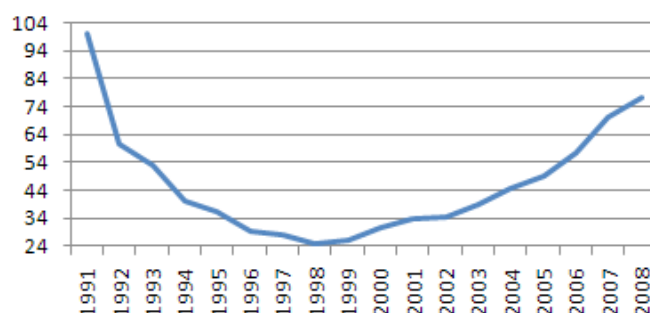


Рис. 2. Динамика инвестиций в отечественный банковский сектор [3]

Таблица 4. Ставки рефинансирования в России и за рубежом

Страна	Наименование банка	Ставка, %	Дата вступления в силу
Россия	Центральный банк РФ	8	26.12.2011
Китай	Народный банк Китая	6,56	07.07.2011
ЮАР	Южно-Африканский резервный банк	5,5	19.11.2010
Мексика	Банк Мексики	4,5	17.07.2009
Австралия	Резервный банк Австралии	3,75	01.05.2012
Новая Зеландия	Резервный банк Новой Зеландии	2,5	10.03.2011
Турция	Центральный банк Турции	1,5	17.12.2010
Швеция	Банк Швеции	1,5	16.02.2012
ЕС	Европейский центральный банк	1	14.12.2011
Канада	Банк Канады	1	08.09.2010
Дания	Национальный банк Дании	0,7	15.12.2011
Великобритания	Банк Англии	0,5	05.03.2009
США	Федеральная резервная система США	0,25	16.12.2008
Швейцария	Национальный банк Швейцарии	0,25	03.08.2011
Япония	Банк Японии	0,1	05.10.2010

Кроме того, значительным является административное бремя, возложенное на банки в связи с отвлечением ресурсов на выполнение несвойственных им функций. Неоправданно усложнена процедура консолидации капитала (слияний и присоединений кредитных организаций).

Наряду с перечисленными факторами существуют такие проблемы методического характера, как необходимость дальнейшего развития системы рефинансирования, в том числе путем расширения круга инструментов управления ликвидностью, в части снижения ставки рефинансирования. Связано это с тем, что отечественная ставка в разы превышает зарубежные ставки, несмотря на охватывающую величину кризиса в РФ.

Так в таблице 4 возможно сравнить мировые ставки рефинансирования и отечественные.

Таким образом, отметим насколько необоснованно установление столь высокой ставки рефинансирования на сегодня в РФ, поскольку большинство стран развивающихся не так стабильно как РФ, имеют ставку на уровне не более 6%, а развитые страны в пределах от 0,1 до 1%

На основе вышеизложенных данных, явно насколько необходимо повышение роли банковского сектора, а в силу проблем в сфере функционирования, регулирование со стороны государства в лице ЦБ РФ и Правительства РФ.

Литература:

1. Банковская система России в условиях мирового экономического кризиса [Электронный ресурс]: доклад на заседании Ученого совета Ин-та экономики РАН / РАН; Ин-т экономики. — М.: ИЭ РАН, 2009. — 50 с. — Режим доступа: <http://www.inecon.ru>
2. Данные Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics>
3. Данные МинФина РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
4. Ермаченков И. Банковский сектор в 2010 году: плохие кредиты и начало роста [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/>
5. Стратегия развития банковского сектора России: от количества к качеству [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/>
6. Ставки рефинансирования в мире на 2012 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://barfin.ru/>
7. Эволюция банковской системы РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.globfin.ru/>

Управления агропромышленным комплексом с помощью инновационных ресурсосберегающих технологий

Пирожинский Сергей Геннадьевич, соискатель ученой степени кандидата наук
Челябинская государственная агроинженерная академия

Лукин Александр Анатольевич, преподаватель
Южно-Уральский государственный университет (НИУ) (г. Челябинск), Институт экономики, торговли и технологий

Рассматривается управление агропромышленным комплексом с помощью инновационных ресурсосберегающих технологий, которые предусматривают оптимизацию, модернизацию, пересмотр и совершенствование производства.

Ключевые слова: управление, технологии, инновации, ресурсы, агропромышленный комплекс.

Технологическая модернизация производства является основным фактором повышения эффективности всего агропромышленного комплекса и должна быть направлена на внедрение ресурсосберегающих технологий. Внедрение инновационно-производственных технологий следует считать основным направлением развития агропромышленного комплекса. Успешное применение ресурсосберегающих технологий в различных агроклиматических условиях России подтвердило их универсальную применимость. Примеры рентабельного агропромышленного производства на основе применения ресурсосберегающих технологий имеются в различных областях России:

- в Челябинской области на предприятиях: ООО агрофирма «Ильинка», ООО «Совхоз Ункурдинский», ООО ЮГС — АГРО, ОАО «Тепличный»;
- в Свердловской области на предприятиях: ООО Холдинговая Компания «ПСК-ПЛЮС», ООО «Роникс»;
- в Курганской области на предприятиях ЗАО «Глинки», ООО «Агрокоммерция», ЗАО «Агрофирма «Боровская».

Опыт работы этих хозяйств показывает, что агроклиматические условия от применения инновационных технологий могут быть самыми разными.

Одно из главных условий успешного освоения ресурсосберегающих технологий — комплексный подход к управлению процессом их внедрения, который был разработан на основе зарубежных рекомендаций по внедрению ресурсосберегающих технологий на агропромышленных предприятиях путем их адаптации к условиям [3], применяемым в АПК России и к особенностям восприятия руководителями и специалистами отечественных предприятий, управления агропромышленным комплексом с помощью инновационных ресурсосберегающих технологий (рис. 1).

Комплексный подход управления агропромышленным комплексом с помощью внедрения ресурсосберегающих технологий предполагает системную работу по четырем основным направлениям:

- оптимизация производственной структуры;
- совершенствование технологической системы предприятия;

- модернизация материально-технической базы производства;
- применение современных организационно-управленческих инноваций.

Комплексный подход предусматривает системную работу по всем направлениям внедрения ресурсосбережения. Только в этом случае АПК может рассчитывать на получение синергетического эффекта, выражающейся в сохранении и возобновлении природных ресурсов; экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов; повышении плодородия почвы и урожайности культур; повышении эффективности и устойчивости производства [4].

Переход к ресурсосберегающим технологиям предусматривает пересмотр и совершенствование производственной структуры АПК. Это связано с необходимостью оптимизации продуктового набора компании, включения в свой оборот наиболее эффективных агропромышленных предприятий, проведения так называемой диверсификации производства [1]. Освоение инновационно-производственных технологий экономически целесообразно, что подтверждается результатами выполненных расчетов экономической эффективности разных культур и различных вариантов технологий их производства, представлена в таблице 1.

Сравнение различных вариантов технологий показывает, что переход к инновационным ресурсосберегающим технологиям позволяет предприятиям экономить на текущих и инвестиционных затратах, производить продукцию с более низкой себестоимостью и при одинаковом уровне цен получать большие доходы. Однако изменение технологий — сложный процесс, требующий также системного подхода, знаний обо всех изменениях, которые происходят в технологической системе предприятия при переходе от традиционных технологий к инновационным ресурсосберегающим технологиям [2]. В связи с этим разработаны процессные алгоритмы внедрения технологических и организационно-экономических инноваций в управлении агропромышленным комплексом.

Обобщая выше изложенное выделим следующее, что использование разработанных процессных алгоритмов

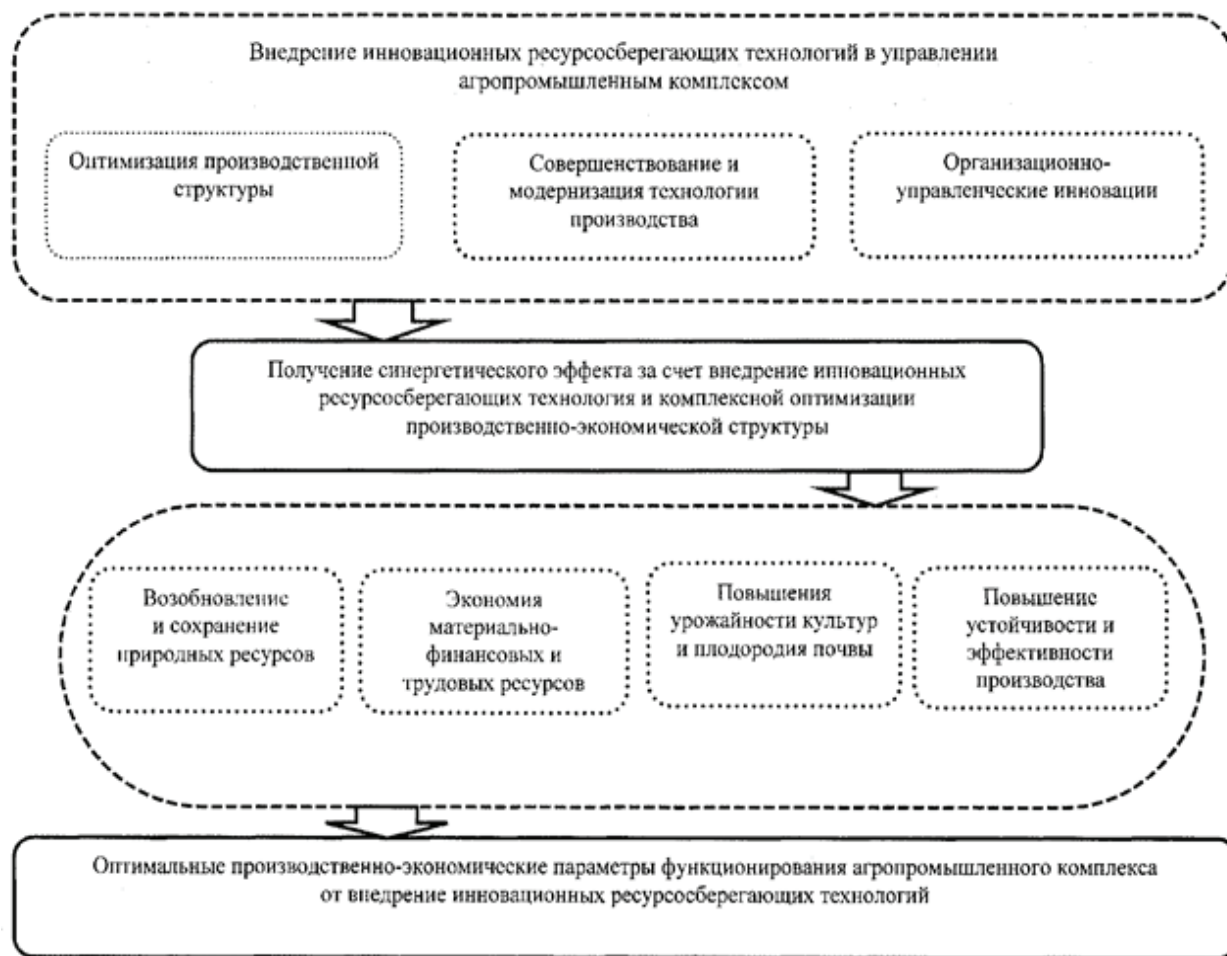


Рис. 1. Управление агропромышленным комплексом с помощью инновационных ресурсосберегающих технологий

Таблица 1. Экономическая эффективность разных культур и различных вариантов технологий их производства

Показатели	Культуры и технологии											
	Озимая пшеница			Яровая пшеница			Рапс			Соя		
	Традиционная интенсивная технология	Технология мин. обр. почвы	Нулевая технология	Традиционная интенсивная технология	Технология мин. обр. почвы	Нулевая технология	Традиционная интенсивная технология	Технология мин. обр. почвы	Нулевая технология	Традиционная интенсивная технология	Технология мин. обр. почвы	Нулевая технология
Урожайность, ц/га	30	32	32	18	18	18	15	15	15	12	12	12
Цена реализации 1 т, руб	350	350	350	350	350	350	800	800	800	1600	1600	1600
Количество технологических операций	15	12	10	14	10	8	14	10	8	13	10	7
Норма высева, кг/га	200	200	200	200	200	200	6	6	6	80	80	80
Минеральные удобрения, кг/га	210	210	210	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Дизельное топливо всего, кг/га	42,8	38,2	32,4	55,4	33,9	28,1	56,7	29,7	23,7	59,9	34,3	24,2

Прямые переменные затраты (потребность в оборотных средствах), руб./га	420	519	397	312	284	255	478	413	410	541	444	435
в т. ч. на СЗР	590	170	110	570	76	550	200	200	200	158	158	158
Себестоимость по прямым затратам, руб./т	141	162	124	173	157	141	318	275	273	451	370	362
Полные затраты, руб./га	551	675	517	406	369	332	621	538	533	704	578	565
Себестоимость, руб./т	183	211	161	225	205	184	414	358	355	586	481	471
Чистый доход, руб./га	477	410	569	205	241	278	542	625	630	1158	128	129
Уровень рентабельности, %	86	60	110	50	65	840	87	116	118	164	222	229

с помощью инновационных ресурсосберегающих технологий позволят, агропромышленным комплексом выстраивать последовательные и взаимосвязанные программы

внедрения технических, технологических и организационно-управленческих инноваций, минимизировать риски и ошибки при их освоении.

Литература:

1. Баутин В.М. Концептуальные основы освоения достижений научно-технического прогресса в агропромышленном комплексе России / В.М. Баутин. — М.: ГНКУ Информагротех, 2010. — 186 с.
2. Кашубо Н.В. Управление инновационными процессами в АПК / Н.В. Кашубо. — Москва, 2009. — 405 с.
3. Лешиловский П.В. Экономика предприятия агропромышленного комплекса / П.В. Лешиловский. — Минск, 2008—326 с.
4. Пирожинский С.Г. Формирование структур и методов управления продуктовыми инновациями в АПК: монография / С.Г. Пирожинский, А.А. Лукин. — Челябинск: ИЦ ЗАО «Цицера», 2013. — 101 с.

Проблема корреляционной зависимости уровня жизни населения и конкурентоспособности Российской Федерации

Побединская Александра Вячеславовна, студентка
Тюменский государственный университет, Институт права, экономики и управления

В статье рассмотрены вопросы корреляционной зависимости конкурентоспособности и уровня жизни населения на микроэкономическом уровне (на примере Тюменского региона) и на макроэкономическом уровне — по рейтинговым показателям индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) в Российской Федерации, принятым ООН за основу классификации экономического благополучия различных стран мира. Даны соответствующие выводы о крайней необходимости переориентации отечественной экономики из ресурсной сферы в инновационно-инвестиционную сферу развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, конкурентоспособность Российской Федерации, уровень жизни населения, корреляционная зависимость конкурентоспособности региона и уровня жизни его населения, рейтинговые оценки индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), ИРЧП в Российской Федерации, ресурсозависимая экономика, инновационная экономика.

Статья 8 Конституции Российской Федерации определяет Россию как государство с рыночной экономикой, активно включенной в мировой хозяйственно-экономический (глобализационный) процесс. Статья 4 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» дает понятие конкуренции как за-

конодательно регулируемого, эффективного соперничества хозяйствующих субъектов. Действующим законодательством определены основные приоритеты экономической деятельности: обеспечение единства экономического пространства, свободное перемещение товаров, свобода экономики, защита конкуренции, со-

здание условий для эффективного функционирования товарных рынков и пр.

Вместе с тем, часть 1 статьи 7 Конституции России определяет ее как социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Но эффективное функционирование государства возможно только в тех случаях, когда оно *реально* служит интересам человека, охраняет и соблюдает его права, обеспечивает достойную жизнь граждан, является суверенным, сильным, государством, в т. ч. и в экономическом плане.

Таким образом, рассмотрение корреляционной зависимости между такими важными экономическими категориями эмпирического характера, как «уровень жизни населения» и «конкурентоспособность страны, региона» весьма важно как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

Рассмотрим несколько определений понятия уровня жизни населения.

Уровень жизни — степень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей, обеспеченность населения потребительскими благами. Выражается системой количественных и качественных показателей, отражающих различные его стороны: общим объемом потребляемых материальных благ и услуг в расчете на душу населения, уровнем потребления продуктов питания и непродовольственных товаров, а также услуг; реальными доходами населения; размером оплаты труда, общественных фондов потребления; продолжительностью рабочего и свободного времени; жилищными условиями; показателями образования, здравоохранения, культуры и др. [20, с. 79]. То есть уровень жизни населения представляет собой комплексный социально-экономический показатель.

Под уровнем жизни понимают соотношение уровня доходов населения к стоимости жизни в регионе вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами. Для практических расчетов используется схематическое определение уровня жизни населения как отношения уровня доходов к стоимости жизни [10, с. 13–21].

Таким образом, что касается уровня жизни населения, то здесь существуют различные подходы к определению этой экономической категории:

— подход «от производства», который определяет уровень жизни от уровня развития производительных сил, структуры и эффективности общественного производства (характерен для марксистского подхода в экономике);

— подход «как совокупность характеристик потребления», зависящих от уровня народного благосостояния, качества, образа жизни, отношений по распределению потребительских благ, формирования и распределения доходов населения;

— подход «от доходов населения» (наиболее распространен в государственной статистике России, публикуется в сборниках Госкомстата России). При таком подходе к уровню жизни причисляются все рубрики, перечисляющие доходы, заработную плату, пенсии, социальные пособия и трансферты. Основная ставка делается на реальные доходы населения;

— подход «от стоимости жизни», где стоимость жизни определяется как стоимость совокупности предметов потребления, соответствующей определенному уровню удовлетворения потребностей. Здесь на первый план выходит нормативно-распределительный принцип как регулирующая, упорядочивающая и выравнивающая функция государства, обеспечиваемый сбалансированностью бюджетов и бюджетным выравниванием территорий¹;

— подход к уровню жизни как к определению, имеющему комплексный, интегрирующий характер, как к сложной, комплексной социально-экономической категории, выражающей степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Этот подход является наиболее объективным и представляющим наибольший интерес.

Итак, уровень жизни — степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, достигаемая за счет создаваемых материально-экономических условий и возможностей, реализуемая через потребление, определяемая через соотношение уровня доходов населения и стоимость жизни. Уровень жизни — соотношение уровня доходов к стоимости жизни вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами. Для практических расчетов достаточно схематического определения понятия: уровень жизни населения — отношение уровня доходов к стоимости жизни [10, с. 13–21]. Эти определения в большей степени характерны для микроэкономического анализа.

Рассматривая рыночную модель экономики, нельзя не упомянуть о таких негативных социально-экономических тенденциях, как значительное имущественное расслоение общества на богатых и бедных, т. к. именно этими категориями характеризуется экономика капиталистического цикла или так называемая рыночная, глобализационная экономика. Основная же цель всей экономической деятельности социального государства, каким хоть и декларативно, но все же является Российская Федерация, — *реальное, фактическое* повышение качества жизни людей и через него повышение авторитета, а, значит, и конкурентоспособности конкретной экономики в мире. В этом контексте исследователями подчеркивается особая значимость решения важнейшей социальной проблемы — формирования среднего класса как важного фактора устойчивого развития социально-экономической

¹ См.: Бюджетный кодекс Российской Федерации, принят Федеральным законом от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (в послед. ред.). Разд. IV. Сбалансированность бюджетов (ст.ст. 137, 138 БК РФ в части выравнивания бюджетной обеспеченности территорий).

системы, как основной, массовой социальной прослойки населения, как основного носителя информации, человеческого и интеллектуального капитала, как движущей силы инновационного, постиндустриального развития общества [18, с. 13; 15, с. 28–33].

На макроэкономическом уровне в действительности конкурентоспособность регионов обычно ассоциируется с конкурентоспособностью страны в целом [23, с. 6]. И это действительно объективно, эмпирически обосновано.

В последние двадцать лет отечественная экономика проходила ряд периодов, характеризующихся полным экономическим коллапсом: «шоковая терапия» гайдаровских реформ, ваучерная приватизация, катастрофическая инфляция и стремительное падение объемов производства, разрушение целых секторов, направлений и отраслей экономики, дефолт 1998 г. и ряд других. В этих условиях стремительно и неуклонно снижался уровень жизни населения Российской Федерации. О тотальном демонстраже советской экономики в последние двадцать лет и о резком падении ее макроэкономической конкурентоспособности говорят следующие статистические данные. Так в 1991 г. продукция легкой промышленности составляла в СССР около 20%, а машиностроения и металлообработки — 25% объема промышленного производства. В современной же России доля продукции легкой промышленности в общем объеме промышленного производства составляет около 1%, а машиностроения — 16,3%. К примеру, доля продукции легкой промышленности в Турции и Португалии составляет 21%, в Италии и Китае — 13%, во Франции 6%, в США 5%, а доля машиностроения в развитых странах колеблется от 35 до 50% объема промышленного производства указанных стран [1, с. 136]. Это естественным образом сказывается на уровне конкурентоспособности отечественной экономики и на уровне жизни населения страны в целом.

Компанией Strategy Partners Group по итогам 2012 г. был подготовлен соответствующий доклад по оценке конкурентоспособности российских регионов. По результатам исследования были сделаны следующие ключевые выводы:

- российские регионы довольно быстро повышают уровень благосостояния, но пока он низкий. Разрывы по уровню благосостояния между регионами сокращаются, но пока они высокие. Рабочие места из «слабеющих» регионов перетекают в центры экономической активности. Инвестиции сосредоточены в лидирующих регионах, но «новые звезды» сокращают отрыв;

- лидеры среди российских регионов: Новосибирская и Свердловская области, Москва и Краснодарский край — конкурентоспособны на уровне Чехии и Польши;

- регионам, которые до сих пор успешно развивались на основе таких факторов как большие запасы природных ресурсов, но сегодня неконкурентоспособны, скорее всего, нужно будет найти новые источники роста экономики в ближайшие годы: их процветание будет зависеть от бизнес-климата. Регионам необходимо преодолевать

ключевые препятствия для развития компаний в сфере бизнес-климата [9].

Применительно к понятию «региональная конкурентоспособность», «конкурентоспособность региона» не существует единого универсального подхода, который бы в полной мере охватывал сложную структуру данной экономической категории. Сама проблема в этом направлении недостаточно разработана. Так, к примеру, Л. Н. Чайникова выделяет одиннадцать определений понятия «конкурентоспособность региона», данных различными авторами, шесть из которых имеют в своей структуре социально-экономическую составляющую — «уровень жизни населения» [29, с. 7]. Все же определим: «Конкурентоспособность регионов ... способность в условиях оптимальной институциональной среды, обеспечивающей демократические свободы, свободный и открытый рынок, производить товары и услуги, востребованные на мировом рынке, поддерживая в то же время высокий, устойчивый уровень жизни и дохода населения, или, более широко, — как способность регионов создавать в условиях внешней конкуренции относительно высокий уровень дохода и занятости населения» [7, с. 103–104].

В настоящее время разработано большое количество методик оценки конкурентоспособности региона [29, с. 13; 27, с. 15–21; 6, с. 29–31; 2, с. 12–17; 14, с. 135–139]. Их авторы сходятся в одном: показатель оценки конкурентоспособности региона является комплексным, сложносоставным показателем. Уровень (степень) конкурентоспособности региона оценивается с помощью системы показателей-индикаторов. В группы индикаторов, как правило, включается и показатель уровня жизни населения.

В целом, для исследования конкурентоспособности региона применяют два основных метода: а) экспертный метод или метод экспертных оценок и б) статистические балльные оценки [14, с. 137]. Наиболее популярной, применяемой является рейтинговая система оценки конкурентоспособности региона [28; 17]. В этом контексте данный показатель оценивается на основе многофакторной модели, в которой он рассматривается как функция от ключевых, определяющих факторов:

$$КСР = F(ПКФ, ЭГФ, ПФ, МФ, РЭФ, СДФ, ИнФ, ИФ),$$

где ПКФ — природно-климатические факторы; ЭГФ — экономико-географические факторы; ПФ — политические факторы; МФ — макроэкономические факторы; РЭФ — региональные экономические факторы (микроэкономические факторы); СДФ — социально-демографические факторы; ИнФ — инновационные факторы; ИФ — инфраструктурные факторы [19, с. 11–13].

Чаще применяется методика оценки конкурентоспособности региона, с которой коррелирует уровень жизни населения. Она предполагает расчет интегрального коэффициента $K_{сп}$ по формуле расчета средней геометрической величины (Л. И. Ушвицкий, В. Н. Парахина), либо — средней арифметической (Л. К. Гуриева, Г. Г. Аралбаева, Д. Ф. Ахметова):

$$K_{сп} = \sqrt[3]{K_{ин} \times K_{ур} \times K_{эр}}$$

При этом рассматриваются три блока показателей, состоящих из девятнадцати основных экономических факторов-индикаторов:

— **блок 1:** показатели уровня экономического развития (Г.Г. Аралбаева, Д.Ф. Ахметова) или показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона (М.В. Винокурова) (Кэр);

— **блок 2:** показатели уровня жизни населения (Кур),

одним из основных факторов-индикаторов в этом блоке является «средняя заработная плата в тысячах рублей в месяц»;

— **блок 3:** показатели инвестиционной привлекательности и активности региона (Киң).

Указанная система показателей оценки конкурентоспособности региона может быть конкретизирована следующим образом [2, с. 14]:

Наименование частных показателей оценки конкурентоспособности региона	
Блок 1: Показатели уровня экономического развития	
Y_1	Валовой региональный продукт на душу населения (валовой внутренний продукт на душу населения), тыс. руб.
Y_2	Объем промышленного производства на душу населения, тыс. руб.
Y_3	Объем розничного товарооборота на душу населения, тыс. руб.
Y_4	Ввод в действие общей площади жилых домов, кв. м на душу населения
Y_5	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», на душу населения, тыс. руб.
Y_6	Объем продукции сельского хозяйства на душу населения, тыс. руб.
Y_7	Объем транспортного грузооборота на душу населения, тыс. т/км
Y_8	Объем пассажирооборота на душу населения, тыс. пасс/км
Y_9	Объем экспорта товаров и услуг на душу населения, долл. США
Блок 2: Показатели жизненного уровня населения	
Y_{10}	Средняя заработная плата, тыс. руб.
Y_{11}	Уровень занятости населения, %
Y_{12}	Доля населения, имеющего доход выше прожиточного минимума, %
Y_{13}	Объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.
Y_{14}	Обеспеченность жильем на душу населения, кв. м
Y_{15}	Продолжительность жизни, лет
Y_{16}	Средний размер пенсии, тыс. руб.
Блок 3: Показатели инвестиционной привлекательности	
Y_{17}	Инвестиции на душу населения, тыс. руб.
Y_{18}	Сальдированный финансовый результат в расчете на душу населения, тыс. руб.
Y_{19}	Доля прибыльных предприятий (% от общего числа предприятий)

На основе частных показателей рассчитываются частные коэффициенты, сводимые впоследствии в интегральный коэффициент конкурентоспособности региона, сравниваемый с «эталонным критерием» [8, с. 15–17; 6, с. 30; 2, с. 14].

Вместе с тем, в таких регионах Российской Федерации, как Тюменская область (вместе с Ханты-Мансийским автономным округом — Югрой и Ямало-Ненецким автономным округом) должен происходить быстрый рост различных отраслей экономики. Однако базовым сектором экономики Тюменской области на долгосрочную перспективу продолжает оставаться нефте- и газодобыча. Доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета России в 2008–2012 гг. находилась, в среднем, на уровне 44,5%. Доходы Российской Федерации от экспорта нефти в 2010–2011 гг. составили порядка 150,5 млрд. долларов США. Бюджет России практически наполовину продолжает оставаться ресурсно-экспортным, что определяло инновационную неразвитость экономики страны. Российским топливно-энергетическим комплексом в последние годы был взят курс на переориентацию нефтяного сбытового (экспортного)

рынка с Запада на Восток, на страны Азиатско-Тихоокеанского региона по нефтепроводу «Восточная Сибирь — Тихий океан» (ВСТО) [21, с. 3–4; 24, с. 6]. Это открывает новые экономические, инвестиционные перспективы для России и Тюменской области как основной нефтегазовой провинции страны, но, тем не менее, не решает основную проблему российской экономики — проблемы ее жесткой ресурсной ориентированности.

Как следствие относительной успешности экономической деятельности, уровень жизни населения Тюменского региона в 2008–2011 гг. продолжал оставаться достаточно высоким в сравнении с другими регионами России. Среднедушевые денежные доходы по Тюменской области и автономным округам (в среднем, 34404 руб. в мес.) были в 1,9 раза выше, чем по России (в среднем, 17866 руб. в мес.) и сопоставимы только с Москвой (в среднем, 40846 руб. в мес.). Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по Тюменской области и автономным округам (в среднем, 42844 руб. в мес.) была более чем в 2 раза выше, чем по России (в среднем, 20062 руб. в мес.) и также сопоставима только с Москвой (в среднем, 36805 руб. в мес.) [25].

При этом на Тюменском севере оставались самые дорогие в стране цены на товары и продукты питания.

В соответствии с расчетами уровень эффективности инновационной конкурентоспособности Тюменской области в 2005–2009 гг. имел тенденцию к увеличению индекса с 0,204 до 0,227, а по прогнозу к 2014 г. он должен возрасти до 0,251 [11, с. 21–22]. Т.е. потенциал и конкурентоспособность Тюменского региона продолжали возрастать. *Несмотря на эти позитивные выводы, сегодня объективно крайне необходимо инновационное развитие региона, уход от ресурсной составляющей, развитие новых, перспективных отраслей производств, массового частного, малого бизнеса.*

Что же касается мировой системы хозяйствования в условиях глобализации, то конкурентоспособность на макроэкономическом уровне есть предопределяемое рядом экономических, социальных, политических факторов положение той или иной страны или товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках, которое отражается через совокупность показателей (индикаторов), адекватно характеризующих это положение и его изменение в динамике. Возможны различные подходы к определению конкурентоспособности на макроэкономическом уровне:

а) факторный, при котором отслеживается изменение позиций страны на рынках в зависимости от состояния ее экономики, характеризующее реальным использованием факторов экономического роста;

б) рейтинговый, заключающийся в обобщенном, интегрированном отражении состояния экономики.

Индикаторы конкурентоспособности представляют собой объективное отражение реальности экономического процесса в форме показателей, определяемых на основе данных официальной статистики. При оценке конкурентоспособности страны на товарных рынках может быть использована система индикаторов (как правило, макроэкономических), которые характеризуют следующие магистральные направления экономического развития:

— макроэкономические условия функционирования производителей товаров;

— конкурентоспособность страны в интегральной, обобщенной форме как отражение положения страны на внутреннем и внешнем рынках, позволяющее отслеживать «критические точки», по которым генерируется информация для принятия соответствующих решений в области макрорегулирования экономики;

— конкурентные позиции региона, изучаемого для выявления условий, благоприятствующих конкурентоспособности производителей товаров;

— позиции страны (или предприятий) на конкретных товарных рынках;

— непосредственные экономические и квалиметрические (товароведческие) показатели конкурирующих товаров в сравнении с товарами-аналогами [22, с. 102–104].

Проблема конкурентоспособности государства, его экономики, жизнестойкости общества в целом становится все более актуальной для современной России, вступившей в последние годы в полосу мирового социально-экономического кризиса. Глобализации свойственно не только расширение и углубление кооперации, интеграции и сотрудничества, но и наличие жесткой конкуренции, неразрывно сопутствующей глобализационным процессам. Российская Федерация сегодня занимает весьма низкие места в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности. Имеются в виду, прежде всего, два наиболее известных рейтинга: рейтинг конкурентоспособности IMD (Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) и индекс глобальной конкурентоспособности WEF (Всемирного экономического форума). Если брать отдельные параметры, то Россия в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности входит в десятку лидирующих стран лишь по двум показателям: 1-е место по запасам сырьевых ресурсов (30 трлн. долл. США) и 7-е место по средней продолжительности школьного образования (10,5 лет). Что касается уровня жизни, то Российская Федерация заметно проигрывает по основным экономическим показателям: по показателям эффективности бизнеса (степень соответствия принципам инновационности, рентабельности и социальной ответственности, производительности труда, развития рынка труда, качеству менеджмента); по взаимообусловленности заработной платы, производительности труда и налогов; по показателям сокращения неравенства между богатыми и бедными; по показателям состояния образования, здравоохранения и окружающей среды.

5. Структура российского экспорта за несколько десятилетий практически не изменилась: 57% в нем занимают топливно-энергетические ресурсы, в том числе 32% — сырая нефть. Доля машин, оборудования и транспортных средств составляет менее 8%. Россия по-прежнему позиционируется на мировом рынке, прежде всего, как поставщик природного сырья. Структура экспорта вполне адекватно отражает структуру российской экономики и может служить показателем реальной конкурентоспособности страны на международной арене [13].

Выводы специалистов-экспертов однозначны: чтобы удержать уровень жизни от падения, чтобы интенсифицировать современную российскую экономику и развивать новые, технологически и наукоемкие отрасли, России крайне необходимы модернизация и инновации [16]. Это приведет к повышению жизненного уровня населения страны в целом.

Специалистами, работающими под эгидой Всемирного экономического форума, в 2011 г. подготовлен достаточно емкий по экономическому наполнению документ перспективного характера: «Доклад о конкурентоспособности России 2011: Закладывая фундамент устойчивого процветания». В качестве основного инструмента эко-

номического анализа в отмеченном докладе используется «Индекс глобальной конкурентоспособности» (ИГК) как основной комплексный показатель состояния экономики и социально-экономического рейтинга России на фоне 139 стран мира, упоминаемых в докладе. В ИГК отражена вся многогранность макроэкономической конкурентоспособности, включающей в себя двенадцать основных компонентов:

Первое слагаемое — институты. Институциональная среда определяется правовой и административной системами, в рамках которых частные лица, фирмы и органы власти взаимодействуют с целью создания дохода и повышения экономического благосостояния. Качество общественных институтов оказывает значительное воздействие на конкурентоспособность и рост экономики страны.

Второе слагаемое — инфраструктура. Эффективное функционирование экономики невозможно без разветвленной и эффективной инфраструктуры (транспортной сферы, включая качественные автотрассы, железные дороги, порты и воздушный транспорт, бесперебойное и достаточное энергоснабжение, надежную и разветвленную телекоммуникационную сеть).

Третье слагаемое — макроэкономическая среда. Постоянный дефицит государственного бюджета ограничивает способность правительства в будущем реагировать на экономические циклы. Экономика не будет развиваться устойчиво до тех пор, пока не будет обеспечена стабильная макроэкономическая среда.

Четвертое слагаемое — здоровье и начальное образование. Здоровые трудовые ресурсы жизненно важны для национальной конкурентоспособности и производительности. Работники, страдающие заболеваниями, не могут реализовать свой потенциал, их производительность низка. Помимо здоровья рассматриваются также объем и качество базового образования населения, поскольку уровень образования становится все более важным для современной экономики.

Пятое слагаемое — высшее образование и профессиональная подготовка. Оно измеряет охват населения страны средним и высшим образованием, а также качество образования в соответствии с тем, как его оценивает бизнес-сообщество.

Шестое слагаемое — эффективность рынка товаров и услуг. Здоровая рыночная конкуренция, как на внутреннем рынке, так и на внешнем, важна для стимулирования рыночной эффективности и для роста производительности труда. Создание наиболее благоприятных условий товарооборота возможно лишь при минимальном вмешательстве государства в коммерческую деятельность (адекватное налогообложение, отсутствие ограничительного или дискриминационного регулирования). Меры фискального характера негативно влияют на конкурентоспособность, на международную торговлю. Эффективность рынка зависит от условий, связанных со спросом (ориентированность компаний на потребителя, искусственность покупателей). Искусственность покупателей способна со-

здавать важное конкурентное преимущество: компании вынуждены стремиться к инновациям и максимально ориентироваться на потребителей, что также повышает эффективность бизнеса и производительность экономики.

Седьмое слагаемое — эффективность рынка труда. Рынки труда должны обладать достаточной гибкостью для того, чтобы обеспечить быстрый переход работников из одной сферы экономики в другую с наименьшими затратами, гарантировать отсутствие значительных колебаний в размерах заработной платы. Кроме того, эффективные рынки труда должны обеспечивать четкую зависимость между вознаграждением работников и их достижениями, соблюдение полового равноправия.

Восьмое слагаемое — развитость финансового рынка. Эффективный финансовый сектор распределяет ресурсы, накопленные гражданами страны, финансы, поступающие в экономику из-за рубежа, так, чтобы они работали наиболее продуктивно. Ключевым аспектом является тщательная и правильная оценка рисков. Инвестиции в развитие бизнеса критически важны для производительности, поэтому экономика нуждается в развитом финансовом рынке, который делает капитал доступным для инвестиций в частный сектор через такие источники как кредиты, полученные в надежном банковском секторе, регулируемые должным образом фондовые биржи, венчурный капитал и пр.

Девятое слагаемое — технологический уровень. Технологии становятся все более важным условием конкурентоспособности и процветания компаний. Особое внимание уделяется способности экономики максимально использовать информационные и коммуникационные технологии (ИКТ). Много зависит от способности страны внедрять инновации и «впитывать» новые знания, эффективно противостоять «утечке умов» за рубеж.

Десятое слагаемое — размер рынка влияет на производительность, поскольку крупные рынки дают компаниям возможность экономического маневрирования, в т. ч. и экономии на масштабах операций.

Одиннадцатое слагаемое — конкурентоспособность компаний. Повышение эффективности производства товаров и услуг, их качества, приводит к росту производительности компаний, к росту конкурентоспособности страны в целом.

Двенадцатое слагаемое — инновационный потенциал. Для осуществления инновационной деятельности необходима благоприятная среда, технологические инновации. Это подразумевает достаточное инвестирование в научные исследования и перспективные разработки, особенно со стороны частного сектора экономики. Наличие научно-исследовательских институтов высокого качества; интенсивное сотрудничество в области исследований между университетами и промышленностью; эффективная защита права интеллектуальной собственности, — слагаемые конкурентоспособности страны и повышения уровня жизни населения через развитость экономики.

Важно понимать, что все указанные выше слагаемые конкурентоспособности страны усиливают друг друга, а слабое развитие одного из них зачастую негативно влияет на другие слагаемые [4, с. 3, 10–13].

Рассмотрим ключевые индикаторы конкурентоспособ-

ности Российской Федерации в 2009, 2010–2011 гг., отметив в их структуре компоненты, непосредственно коррелирующие с уровнем жизни населения (прежде всего компоненты, связанные с заработной платой, тяжестью налогового бремени на граждан и пр.).

Россия, ключевые индикаторы, 2009 [4, с. 115–117]

Численность населения (млн. чел.)	140,9
ВВП (млрд. долл. США)	1229,2
ВВП (долл. США) на душу населения	8694
ВВП (ППС) на душу населения ²	14912,7
ВВП (ППС) как доля (%) от мирового ВВП	3,05

Россия, индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК) 2010–2011 гг. (включая индикаторы ИГК, непосредственно коррелирующие с уровнем жизни населения страны) [4, с. 115–117]

	Рейтинг (место России из 139 оцененных стран мира)	Индекс от «1» до «7» (минимально худшее и максимально лучшее значения)
ИГК России в 2010–2011 гг.	63	4,2
Базовые условия	65	4,5
1-е слагаемое: Институты	118	3,2
2-е слагаемое: Инфраструктура	47	4,5
3-е слагаемое: Макроэкономическая среда	79	4,5
4-е слагаемое: Здоровье и начальное образование	53	5,9
Факторы эффективности	53	4,2
5-е слагаемое: Высшее образование и профессиональная подготовка	50	4,6
6-е слагаемое: Эффективность рынка товаров и услуг	123	3,6
— Влияние налогообложения	97	3,2
— Общее налоговое бремя, в% от прибыли	95	48,3
7-е слагаемое: Эффективность рынка труда	57	4,5
— Гибкость при установлении зарплат	78	5,0
— Оплата труда и производительность	47	4,2
8-е слагаемое: Развитость финансового рынка	125	3,2
9-е слагаемое: Технологический уровень	69	3,6
10-е слагаемое: Размер рынка	8	5,7
Факторы инноваций	80	3,4
11-е слагаемое: Конкурентоспособность компаний	101	3,5
12-е слагаемое: Инновационный потенциал	57	3,2

В макроэкономике принято выделять для анализа индикаторы уровня жизни и индикаторы качества жизни.

В интегральные индикаторы (показатели) уровня жизни включают: реальную заработную плату; реальные доходы населения; доходы от вторичной занятости; доходы от реализации продукции личного подсобного хозяйства; дивиденды (по акциям и облигациям — ценным бумагам); проценты по вкладам населения; пенсии, пособия, стипендии.

К частным индикаторам уровня жизни относят: показатели потребления отдельных товаров и услуг (на душу населения, на семью, по социальным группам, регионам); показатели обеспеченности товарами длительного пользования, жилищем, коммунально-бытовыми удобствами.

Под качеством жизни населения в макроэкономике обычно понимается совокупность показателей, характеризующих материальное, социальное, физическое, культурное и духовное благосостояние населения данной страны.

¹ Валовой внутренний продукт, оцененный по паритету покупательной способности.

К основным индикаторам качества жизни населения, таким образом, относят: индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП); индекс интеллектуального потенциала общества; человеческий капитал на душу населения; коэффициент жизнеспособности населения.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРПЧ) является средней арифметической трех индексов (подиндексов): а) ожидаемой продолжительности жизни (1 ж); б) уровня образования (1 о); в) ВВП¹ на душу населения (ВВП дн). Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) рассчитывается по формуле:

$$\text{ИРЧП} = \frac{(1 \text{ ж} + 1 \text{ о} + \text{ВВП дн})}{3}$$

Данный показатель варьирует от 0,25 в беднейшей африканской Эфиопии до 0,96 в благополучной североамериканской Канаде. В России он составляет 0,76.

Индекс развития человеческого потенциала является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов. Индекс публикуется в рамках Программы развития Организации Объединенных Наций. Российская Федерация на начало 2013 г. занимала 55-е место в списке из 187 стран с показателем ИРЧП 0,788 и входила в группу стран с высоким ИРЧП (регион «Восточная Европа и Центральная Азия» — 31 страна) [12].

Критики ИРЧП, как основного показателя конкурентоспособности стран по линии ООН, указывают на то, что при подсчете индекса не принимаются во внимание экологические факторы, не рассматривается духовное и нравственное развитие человека, нет возможности дифференциальной оценки развития в разных группах стран. Это, во многом, справедливая критика.

Итак, в качестве выводов по проблеме отметим следующее:

1) Индекс развития человеческого потенциала определяется ООН с 1990 г., являясь одним из основных показателей уровня жизни населения в мире [5, с. 334–336]. Через подиндекс (структурную составляющую) «ВВП на душу населения», ИРЧП коррелирует с экономической составляющей. Как следует из указанной выше формулы расчета ИРЧП, чем выше каждый из подиндексов, в т.ч. «ВВП на душу населения», тем выше социально-экономический рейтинг конкретной страны и, следовательно, ее конкурентоспособность на мировой

арене, а также — уровень жизни граждан данной страны в целом. Отметим, однако, относительность этого показателя, т.к. он не лишен справедливо указанных недостатков и не является критерий абсолютной объективности оценки экономики стран, ее конкурентоспособности, уровня жизни населения, несмотря на то, что является комплексным социально-экономическим показателем.

2) Жизненный уровень населения тесно связан с социально-ориентированной экономикой, основное предназначение которой — обеспечение материальными и социальными благами максимально большего количества граждан в рамках необходимости реализации национальной концепции справедливого государства. В этом контексте категория «достаточный жизненный уровень» тесно связана с категорией «средний класс», — как основной социальной стабилизатор и гарант общества. Именно в этом направлении социально-экономической политики необходимо продолжать работу всем ветвям власти Российской Федерации.

3) Определяющей целью разумного, справедливого хозяйствования должно стать повышение жизненного уровня населения Российской Федерации в целом через повышение конкурентоспособности государства в макроэкономическом масштабе. Принцип социального государства, обеспечивающего достойную жизнь граждан через развитую, конкурентоспособную экономику, декларируется в статьях 7, 8 Конституции России и, следовательно, выходит за рамки просто экономических отношений, становясь конституционным принципом построения справедливого и перспективного российского общества.

4) Корреляционная зависимость жизненного уровня и конкурентоспособности в макроэкономическом аспекте следующая: экономический критерий «жизненный уровень» (категория соподчиненная) структурно входит в экономический критерий «конкурентоспособность» (категория доминантная). В социальном аспекте обнаружена обратная зависимость: конкурентоспособность призвана в конечном итоге обеспечивать достойный уровень жизни граждан.

5) Относительно высокий уровень конкурентоспособности Тюменского региона (в т.ч. и на макроэкономическом уровне за счет экспорта углеводородных ресурсов), оказывает влияние на уровень благосостояния

¹ ВВП — валовой внутренний продукт, основной макроэкономический показатель, посредством которого определяется объем производства. Представляет собой рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенный период (как правило, за год), независимо от национальной принадлежности экономических субъектов. Под ВВП понимается сумма добавленных стоимостей, начинающаяся разность между выручкой и стоимостью материальных затрат на выпуск и реализацию продукции.

ВНП — валовой национальный продукт, один из основных макроэкономических показателей, представляющих собой рыночную совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны, не только внутри страны, но и за рубежом. В закрытой экономике ВНП=ВВП. В открытой экономике ВНП отличается от ВВП величиной чистых факторных доходов (ЧФД) из-за рубежа: ВНП=ВВП+ЧФД.

Чистые факторные доходы из-за рубежа — разница между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории этой страны. ВНП больше ВВП, если доходы собственников факторов, применяемых за рубежом, превышают доходы иностранцев от применения принадлежащих им факторов производства в экономике данной страны.

Самым большим компонентом ВВП (ВНП) обычно бывает потребление, а самым изменчивым — инвестиции (см.: Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Макроэкономика. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — С. 66-68, 79. — (Сер. «Учебник для ВУЗов»)).

жителей как всей России (Ханты-Мансийский автономный округ — Югра и Ямало-Ненецкий автономный округ являются регионами-донорами российского бюджета), так и конкретной территории — Тюменского региона. Это стимулирует развитие сферы потребления, сферы услуг, что дополнительно привлекает в регион финансово-экономические ресурсы. Существенно сдерживает развитие российской экономики ее жесткая ресурсная ориентированность, т. е. жизнь нынешних поколений в ресурсный долг перед будущими поколениями. Россия должна, наконец, уходить от ресурсозависимой экономики на новый, инновационно-промышленный уровень. По большому счету — это вопрос дальнейших перспектив жизни, развития и суверенитета российской государственности.

6) «Конкурентоспособность» — величина экономически более активная, динамичная, нежели «уровень жизни населения». Активность конкуренции обусловлена интенсивным движением капиталов, товаров, услуг, а определенная пассивность уровня жизни населения вытекает из проблемы накопления капитала, его стабилизации в материальных благах людей.

7) Частью конкурентной политики государства, дополняющей его антимонопольную деятельность, должно стать адвокатирование конкуренции — как защита принципов конкуренции и принципов частной собственности в целом [26, с. 44, 46].

8) Ряд специалистов-экспертов задается дискуссионным вопросом: насколько вообще уместно связывать конкуренцию с эффективностью? Создавая стимулы к инновационной деятельности, сама конкуренция не создает инноваций, т. к. инновационная активность является результатом совокупности факторов, связанных с уровнем развития науки, технологии и организации деятельности, инициатором которых чаще всего выступает государство. Так профессор Ю. Тарануха утверждает, что для стран, где социальная компонента отсутствует или низка, возникающее относительное конкурентное преимущество является призрачным. Оно в реальности сокращает общественное благосостояние, разрушая окружающую среду и расхищая человеческий потенциал, т. к. в данном случае в чистом виде конкуренция не является взаимопроникновением экономик, а превращается в экспансию ТНК, сохраняя за странами-реципиентами путь догоняющего развития, превращая эти страны в амортизаторы фаз мирового экономического цикла. Альтернативой развития мировых экономических кризисных событий должно стать развитие в Российской Федерации конкуренции на основе совершенствования национальной экономической системы, наращивание конкурентоспособности отечественных производителей не на принципах соперничества, а на принципах сотрудничества и кооперации, равенства конкурентных сил [26, с. 50–55].

По утверждениям многих современных политиков, экономистов, философов, ученых, общественных деятелей Российская Федерация никогда не станет современной и конкурентоспособной страной в макроэкономическом плане, если она не будет участвовать в мировом тендере на определение гуманитарно-антропологических, социально-экономических, технико-производственных и прочих характеристик современности. Третье тысячелетие, развивающийся в последние годы глобальный социально-экономический кризис, диктуют новые условия цивилизационного выживания.

Одна из основных проблем современной России заключается в том, что она находится «на развилке», связанной с модернизацией прежней модели «догоняющей» экономики, — с одной стороны, и с необходимостью определения новых, путей и парадигм экономического развития в XXI столетии, — с другой. Главнейшей задачей современной модернизации России является превращение науки в производственную силу, создание такой экономической модели общества, в которой в качестве прибавочного продукта будут выступать идеи и конкретные проекты по их реализации [см.: 3]. В этом заключается путь инновационной экономики, путь интенсивного развития страны в отличие от экстенсивного пути развития, связанного с «догоняющей» экономикой.

Поэтому основной экономической задачей России в условиях модернизации и создания инновационной экономики должно стать повышение уровня конкурентоспособности страны через возрождение различных (особенно наукоемких промышленных и сельскохозяйственных) отраслей отечественной экономики, уход от ее ресурсной составляющей. Возрождение отечественной промышленности позволит рассматривать Россию не как сырьевую территорию, а как реального и мощного мирового экономического конкурента. Основной же социальной задачей в рамках модернизации страны должно стать создание стабильно-многочисленного среднего класса с относительно высоким жизненным уровнем и уровнем личных доходов.

Среди основных проблем современной российской экономики экспертами отмечается также существенная диспропорция экономического развития регионов. Большая часть капитала, как внешнего, так и внутреннего, оседает в г. Москве и Московской области, в то время как в «российской глубинке», где проживает значительная часть населения страны, объем ВВП и промышленного производства на душу населения, уровень жизни на порядок ниже [30]. Эта социально-экономическая диспропорция должна быть существенно снижена, т. к. она влечет за собой ряд негативных последствий: сегментирование отечественной экономики или экономический сепаратизм, экономический индивидуализм регионов, дальнейшее социальное расслоение общества и социальную напряженность, не способствует усилению конкуренции российской экономики в мире.

Литература:

1. Абрамов М. О налогах, зарплате и экономическом росте [Текст] / М. Абрамов // Вопросы экономики. — 2008. — № 5.
2. Аралбаева Г. Г., Ахметова Д. Ф. Оценка конкурентоспособности Оренбургской области [Текст] / Г. Г. Аралбаева, Д. Ф. Ахметова // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2011. — № 8 (127).
3. Ашкерев А. Интеллектуалы и модернизация [Текст]; гл. ред. Г. Павловский / А. Ашкерев. — М.: Изд-во «Европа», 2010. — 48 с.
4. Беркс Л. [и др.]. Доклад о конкурентоспособности России 2011: Закладывая фундамент устойчивого процветания / Ред. М. Држенек Хануз (Всемирный экономический форум), А. Праздничных (Стратеджи Партнерс Групп, Евразийский Институт конкурентоспособности). — Женева: Всемирный экономический форум в сотрудничестве с ОАО «Сбербанк России», Стратеджи Партнерс Групп, 2011. — 238 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mfc-moscow.com/assets/files/analytics/WEF_GCR_Russia_Report_2011_ru.pdf
5. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Макроэкономика. 2-е изд. [Текст] / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. — СПб.: Питер, 2004. — (Сер. «Учебник для ВУЗов»).
6. Винокурова М. В. Методические подходы к повышению конкурентоспособности региона [Текст] / М. В. Винокурова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2006. — № 4 (49).
7. Гамбеева Ю. Н. Институциональная среда и ее влияние на конкурентоспособность региона [Текст] / Ю. Н. Гамбеева // Вестник Поволжской академии государственной службы. — 2012. — № 14 (33).
8. Гуриева Л. К. Конкурентоспособность инновационно ориентированного региона [Текст]: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Л. К. Гуриева. — М., 2007.
9. Доклад о конкурентоспособности России 2012: результаты оценки конкурентоспособности регионов. 08.02.2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.wto-center.ru/conferences/conference-08-02-2013/materials/presentations/04_Lozinskiy.pdf
10. Жеребин В. М., Романов А. Н. Уровень жизни населения [Текст] / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. — М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2002.
11. Иванова С. А. Инновационная конкурентоспособность региона на основе кластерного подхода [Текст]: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С. А. Иванова. — Челябинск, 2011.
12. Индекс развития человеческого потенциала // Википедия — свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>
13. Киселёв С. Г. Конкурентоспособность России и ее конкурентная стратегия // Капитал страны. Федеральное Интернет-издание. Аналитика. Политика. 21.01.2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kapitalrus.ru/articles/article/175964/>
14. Кузьмин Д. И., Соколовский А. А. Конкурентоспособность региона и ее факторы (на примере Красноярского края) [Текст] / Д. И. Кузьмин, А. А. Соколовский // Вестник Томского государственного университета. Общественно-научный периодический журнал. — 2012. — № 356.
15. Кундакчян Р. М. Повышение качества жизни населения в условиях институциональных преобразований [Текст]: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01 / Р. М. Кундакчян. — Казань, 2011.
16. Миронов В., Авдеева Д. Конкурентоспособность России в международных рейтингах: 10 лет спустя. 19.01.2012 // Финансы.RU Тенденции: Экономика России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.finance.ru/t/post_1326955843.html
17. Новоселова И. А. Интегральная оценка конкурентоспособности экономики регионов // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 03.03.2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-17-172009/item/129-2011-03-22-08-24-17>
18. Петропавлова Г. П. Качество жизни населения региона: методология исследований и факторы роста [Текст]: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Г. П. Петропавлова. — Ставрополь, 2008.
19. Проскура Д. В. Теория и методология управления конкурентоспособностью региона [Текст]: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Д. В. Проскура. — СПб., 2008.
20. Саркисянц Г. С. Уровень жизни [Текст] / Г. С. Саркисянц // Большая советская энциклопедия / Гл. ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. — М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1977. — Т. 27 «Ульяновск—Франкфорт».
21. Селезнев А. Ресурсное обеспечение неоиндустриальной модели развития [Текст] / А. Селезнев // Экономист. — 2013. — № 2.
22. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России [Текст] / А. З. Селезнев. — М.: Юристъ, 1999.
23. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты [Текст] / Д. Сепик. — М.: Российско-Европейский Центр Экономической Политики (РЕЦЭП), 2005.

24. Солодовникова А. ЛУКОЙЛ повернул на восток. Компания начинает поставки по ВСТО [Текст] / А. Солодовникова // Коммерсант-Урал. — Среда 08.05.2013. — № 78 (5109 с момента возобновления издания).
25. Статистические таблицы 4.1. Номинальные и реальные денежные доходы населения по субъектам Российской Федерации; 4.2. Номинальная и реальная начисленная заработная плата работников организаций по субъектам Российской Федерации // Социальное положение и уровень жизни населения России. Приложение к сборнику «Социальное положение и уровень жизни населения России». Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138698314188
26. Тарануха Ю. Адвокатирование конкуренции: в чем его суть? [Текст] / Ю. Тарануха // Экономист. — 2011. — № 12.
27. Ушвицкий Л. И., Парахина В. Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние [Текст] / Л. И. Ушвицкий, В. Н. Парахина // Сборник научных трудов СевКавГТУ, Серия «Экономика». — 2005. — № 1.
28. Халабуда Ю. Э. Оценка конкурентоспособности региона с учетом уровня его инновационного развития // Интернет-журнал «Экономические исследования». Декабрь 2011. № 7 (11). Центр Экономических Исследований [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/28/401/>
29. Чайникова Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография [Текст] / Л. Н. Чайникова. — Тамбов: Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2008.
30. Экономика России. Основные черты российской экономики // Центр Экономического Анализа и Экспертизы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ceae.ru/World-economy15.htm>

Совершенствование системы экономической безопасности региона на примере Приморского края

Рахимов Роман Владимирович, аспирант

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет (г. Владивосток)

Обеспечение экономической безопасности региона является приоритетной задачей органов власти. Рассмотрены региональные и федеральные концепции обеспечения экономической безопасности и выявлен потенциал эффективной модернизации региона. Недостатком действующей стратегии развития Приморского края является нечеткая редакция приоритетных направлений развития.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегия развития, Приморский край, концепции экономической безопасности, потенциал, модернизация региона.

Safeguarding of economic security in region is a foreground task for authority. Shortage of present development strategy in Primorsky region is the priority uncertainty. Author have considered approved regional and federal concepts by safeguarding of economic security and have exposed a not spent potential for more effective regional modernization.

Keywords: economic security, development strategy, Primorsky region, concepts by safeguarding of economic security, potential, regional modernization.

Обеспечение экономической безопасности региона является приоритетной задачей органов власти. В период нестабильности мировой конъюнктуры продолжает существовать возможность для прогрессивного развития субъектов Российской Федерации. Анализ принимаемых мер по стабилизации обстановки, а также мониторинг показателей позволяют охарактеризовать текущее состояние экономики региона. Выявление слабых сторон выбранного стратегического курса позволяет своевременно внести коррективы в концепцию развития. Для повышения конкурентоспособности в каждом регионе принимается ряд необходимых мер по отраслям экономики.

Особенному вниманию подвергаются приоритетные кластеры.

В Приморском крае ведущими отраслями экономики являются, торговля, промышленность и сельское хозяйство, рыболовство. Региональный АПК представляет собой особую социально — экономическую систему, имеющую признаки территориального кластера, с одновременно развитым отраслевым типом управления. В период 1999—2009 гг. число случаев абсолютного снижения темпов роста в агропромышленном комплексе (далее — АПК) оказалось больше, чем в сферах коммерции и производства. Вклад сельского хозяйства в социально-эко-

номическое развитие края остаётся высоким (17,6% от ВРП). Первые годы нового тысячелетия для АПК Приморского края характеризуются ростом объемов производства и стабилизацией экономического состояния. Однако в настоящее время наблюдается обратная тенденция. Министерство сельского хозяйства края в концепции развития АПК указывает основную причину снижения конкурентоспособности, которая заключается в сокращении государственной поддержки [6]. Вместе с тем, достижение большинства целей стратегии запланировано с условием наличия федеральной помощи.

Недостатком действующей стратегии развития Приморского края является неопределённость приоритетов. С одной стороны, имеется потенциал. С другой, не учитывается взаимосвязь элементов экономики. Так, развитие АПК региона способно дать толчок ряду отраслей народного хозяйства: пищевой промышленности, производству минеральных удобрений, машиностроению, образованию, строительству, производству электроэнергии и газа, транспорту и связи. Таким образом, возникают предпосылки решения ряда социальных вопросов. Необходимо отметить, что в крае сохраняется тенденция сокращения рабочих мест на предприятиях. Рост безработицы ограничивает доступ к кредитам. Понижается возможность приобретения жилищной площади для граждан. Повышается социальная напряженность. Увеличивается смертность. Вместе с тем, природно-климатические условия края благоприятствуют выращиванию практически всех видов сельскохозяйственных культур. В распоряжении АПК находится 81% земельных угодий края и 37% черноземных почв России. В сельском хозяйстве региона занято 16% от общего числа рабочих. Сохранена научная база, представленная ведущими ВУЗами края. Следовательно, необходимо активно развивать АПК. Это создаст дополнительные рабочие места, увеличит миграцию жителей из городов в сёла, далее возрастет доступность жилья, повысится рождаемость и увеличится продолжительность жизни.

Поскольку коммерция и добыча природных ресурсов для частного капитала привлекательнее, чем сфера АПК, а господдержка уменьшается, необходимо рассматривать сложившуюся ситуацию, как угрозу экономической безопасности региона. Существующая региональная угроза продовольственной безопасности представляет также опасность в национальном масштабе. Без принятия экстренных мер пахотные угодья сократятся, добыча зерна уменьшится, а импортное генетически модифицированное питание заменит натуральные отечественные продукты.

Следует подчеркнуть, что имеющиеся угрозы необходимо устранять. Решение данных проблем находится в компетенции Администрации Приморского края.

По нашему мнению, следует дополнить действующий состав Администрации Приморского края специалистами в области экономики, которые найдут пути устранения имеющихся угроз. Также им предстоит осуществлять работу в следующих направлениях:

1. формировать и обновлять данные по отраслям с целью централизованного взаимодействия хозяйственных субъектов;
2. создавать рычаги для стимулирования бизнеса, в том числе посредством информационной среды;
3. выявлять организации, нуждающиеся в санации и давать рекомендации кредитным организациям о предоставлении льготных продуктов стратегическим предприятиям;
4. проводить мониторинг предприятий, на которых создаются рабочие места, внедряются новые технологии, повышается качество и производительность труда, увеличивается заработная плата с целью рассмотрения возможности инвестиционной поддержки этих организаций;
5. разрешить противоречия в отраслевой специализации экономики края, выбрав приоритетное направление;
6. осуществлять избирательный подход к иностранным инвестициям.

Последняя рекомендация подразумевает идентификацию иностранного капитала в ракурсе национальных интересов. Так, по данным специалистов Академии геополитических проблем потенциальными инвесторами в регионе с высокой вероятностью могут стать субъекты англо-американских компаний, сетевых организаций, агенты влияния англо-саксонского финансового капитала и европейские международные структуры. Нам представляется, что природа этих коллективных субъектов и их конечные цели противоречат национальным интересам России. Целесообразно взглянуть на проблематику кризисов на Кавказе, в том числе и в Приморском крае, с позиции все усиливающегося влияния иностранных игроков, которым противостоит геополитическая роль России в регионе.

Современное состояние российской экономики вообще и региональной, в частности, когда практически все регионы оказались в кризисной ситуации, требует обеспечения экономической безопасности, которое должно быть включено в число основополагающих принципов формирования и реализации региональной политики. Ведь экономическая безопасность каждого региона в отдельности оказывает влияние на обеспечение государственной безопасности в целом.

Система экономической безопасности Приморского края нуждается в совершенствовании. Способствовать этому процессу могут методы государственного регулирования на региональном уровне. Так положительный экономический эффект можно получить благодаря созданию особых экономических зон. С учётом опыта необходимо устранить возможность появления оффшорных зон. Для этого целесообразным будет использовать пример Липецкой области, территория которой практически полностью покрыта экономическими зонами различной специализации.

Президент России Дмитрий Медведев своим указом утвердил Доктрину продовольственной безопасности России, в которой предусмотрена особая роль агропромышленного комплекса и в частности сельского хозяйства. Среди основных задач указывается своевременное про-

гнозирование, выявление и предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий за счет постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами. Намеченные в документе планы должны быть реализованы в течение ближайших пяти лет. Среди наиболее значимых угроз выделяются макроэкономические риски, обусловленные снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности отечественной продукции, а также зависимостью важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры.

Мы полагаем, что стратегия развития Приморского края должна быть направлена на АПК, что позволит соблюдать требования экономической безопасности, включающей независимость пищевой промышленности, а также способствовать положительным изменениям в социальных процессах.

Литература:

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 (<http://stavinvest.ru>)
2. О законодательном обеспечении экономической безопасности Российской Федерации: Постановление Совета Федерации ФС РФ от 8 августа 1996 г. № 327-СФ (<http://humanities.edu.ru>).
3. Перечень мер по предотвращению угроз экономической безопасности Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти, ответственных за их разработку (утв. постановлением Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569) // Российская газета. 1996. 15 января. (<http://vcom.ru>)
4. «Дмитрий Медведев утвердил Доктрину продовольственной безопасности России» по данным агентства «Русская линия» от 01.02.2010 — (http://rusk.ru/news_rl/2010/02/01/dmitrij_medvedev_utverdil_doktrinu_prodovolstvennoj_bezopasnosti_rossii)

Сближение российских правил бухгалтерского учета запасов с требованиями МСФО

Свешникова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Королева Анастасия Дмитриевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Одним из шагов сближения российских стандартов учета с МСФО является проект ПБУ «Учет запасов» (далее — проект), который должен заменить действующее ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Проект нового ПБУ максимально приближен к требованиям МСФО (IAS) 2 «Запасы» (далее — МСФО). Это обусловлено тем, что проект разрабатывался на основе МСФО. Для выявления степени (не) соответствия положений, содержащихся в данных документах, сопоставим их по следующим аспектам: сфера применения, перечень имущества, (не) признаваемых запасами, момент признания запасов в бухгалтерском учете, состав затрат, формирующих себестоимость запасов, методы оценки се-

По данным Академии геополитических проблем в Приморском крае менее чем через 10 лет специалисты предсказывают полное истощение плодородного почвенного слоя, сокращающегося ныне хищнической эксплуатацией с катастрофической скоростью. Таким образом, устранение угроз экономической безопасности возможно только при условии государственной поддержки и особого контроля.

Очередным аргументом в пользу развития АПК Приморского края является слияние регионов России, при котором дотационные субъекты войдут в состав экономически развитых территорий. Приморскому краю необходимо обеспечить собственную экономическую безопасность, которая должна стать основополагающим принципом формирования и реализации региональной политики. Ведь экономическая безопасность каждого региона и всех регионов России в совокупности призвана обеспечить безопасность страны в целом.

бестоимости, порядок включения затрат на переработку запасов, подход к последующей оценке запасов.

Следует признать, что проект проигрывает МСФО в связи с отсутствием в нем критериев признания запасов как определенного вида активов, а приводятся лишь закрытые перечни имущества, признаваемые и не признаваемые запасами. При этом проект расширяет сферы применения документа, включив в состав запасов, наряду с традиционными сырьем и материалами, товарами, готовой продукцией незавершенное производство и объекты недвижимого имущества для продажи. Такой подход полностью соответствует сфере применения МСФО.

В отличие от МСФО проект предусматривает отнесение к запасам помимо вышеперечисленных объекты

интеллектуальной собственности и объекты, соответствующие условиям признания основных средств, но которые в силу малой ценности (несущественности) можно признавать в составе запасов.

Что касается перечня активов, не признаваемых запасами, то подобно МСФО в проекте к ним относятся: финансовые вложения, даже если они предназначены для продажи; работы, выполняемые в рамках договоров подряда; незавершенное производство по договорам на строительство.

В соответствии с п.3 проекта к запасам не относятся: сырье, материалы, предназначенные для создания внеоборотных активов, материальные ценности, находящиеся на ответственном хранении, в качестве давальческого сырья, по договору комиссии, в процессе транспортировки. Данный перечень вызывает недоумение: к какому же имуществу относятся вышеперечисленные объекты? Действующим в России Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (приказ МФ РФ от 31.10.2000г № 94н) предусмотрен раздел «Забалансовые счета», содержащий и те, на которых учитываются вышеперечисленные объекты. Применяемые по состоянию на 01.05.2013 российские стандарты бухгалтерского учета также не содержат рекомендаций по учету данных объектов. Кроме того, ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» содержит однозначно понимаемое допущение имущественной обособленности, т.е. активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций. Однако МСФО не содержит упоминание о подобных объектах, так как отсутствует предмет обсуждения — забалансовые ценности и обязательства в связи с сущностью понятия активов (раздел «Принципы формирования финансовой отчетности» в МСФО).

Проектом в отличие от МСФО не предусмотрено никаких исключений в отношении биологических активов и запасов, находящихся у организаций — производителей: сельскохозяйственной продукции и продукции лесного хозяйства; сельскохозяйственной продукции после ее сбора, полезных ископаемых и продуктов переработки полезных ископаемых. Поэтому, к таким запасам применяются все требования проекта, что отличается от положений МСФО.

Момент признания запасов в бухгалтерском учете, предусмотренный проектом полностью соответствует требованию МСФО — это момент перехода на них права собственности, а именно момент перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с использованием запасов для извлечения дохода.

Оценка запасов при их поступлении в проекте и МСФО полностью совпадают и соответствует сумме фактических затрат (на их приобретение, производство, переработку и прочие затраты, понесенные в связи с доставкой запасов до их настоящего местоположения и приведение их в соответствующее состояние). В тоже время проект

предусматривает некоторые ограничения для производителей сельского, лесного и рыбного хозяйства, а также организаций, осуществляющих брокерскую деятельность на товарной бирже. Такие организации оценивают запасы при первоначальном и последующем признании исключительно по текущей рыночной стоимости.

Проект вводит особый порядок оценки запасов, приобретаемых на условиях товарного кредита, приближенный к требованиям МСФО. Так, в соответствии с п. 10 проекта ПБУ, при приобретении запасов на условиях отсрочки (рассрочки) платежа на период, превышающий 12 месяцев или меньший срок, установленный организацией в учетной политике, в себестоимость запасов включается сумма, которая была бы уплачена организацией при отсутствии отсрочки (рассрочки). Переплата, как разница между указанной суммой и номинальной величиной подлежащих в будущем уплате денежных средств признается расходом по займам и кредитам на протяжении всего периода отсрочки в порядке, установленном ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам». Таким образом, включение таких расходов в стоимость запасов возможно, только если актив требует длительного срока создания, производства, приобретения.

Недостатком проекта следует признать и то, что он не однозначно раскрывает механизм включения в себестоимость запасов при их создании, производстве и переработке затрат, связанных с осуществлением, управлением и обеспечением производственного процесса (те, что обычно называются общепроизводственными расходами). Возможно предположить, что как и действующее ПБУ 5/01, подготавливаемое новое ПБУ 5 также будет конкретизировано в отдельном документе — аналогичном интерпретациям МСФО. МСФО освещает данный момент более определенно, предварительно разграничив их на переменные и постоянные и для каждой категории установив свои базы распределения. Данный аспект затрат на переработку запасов имеет важное значение, так как оказывает непосредственное влияние на механизм формирования себестоимости произведенной продукции и финансового результата от продажи продукции (операционной деятельности согласно МСФО). Поэтому, на наш взгляд, в проекте ПБУ следовало бы более разграничить затраты на непосредственно связанные с производственным процессом и не связанные с таковым и отразить условия их отнесения на себестоимость запасов или на расходы периода. Положительным можно признать наличие в проекте упоминания возможных баз распределения накладных расходов производственного характера. Такой подход можно допустить в том случае, если, согласно действующей системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в России (федеральные стандарты, отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета, стандарты экономического субъекта — ст.21 ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ), подробный механизм будет конкретизирован отраслевыми стандартами.

Наряду с оценкой запасов при их первоначальном признании по сумме фактических затрат, проект предоставляет право определять себестоимость запасов и другими альтернативными методами. К ним относятся оценки по плановым (нормативным) затратам или по цене продажи. Так, метод розничных цен уместен для организаций розничной торговли с большой номенклатурой товаров, а по плановым (нормативным) затратам — для организаций со сложным производственным процессом или большой номенклатурой готовой продукции. Аналогичные методы оценки себестоимости предлагаются и в качестве альтернативного подхода в МСФО.

Требования к оценке запасов на отчетную дату в проекте полностью соответствуют

МСФО. Запасы в финансовой отчетности оцениваются по наименьшей из величин: себестоимости и чистой стоимости продажи (в МСФО чистой цене продажи). Таким образом, проектом ПБУ также как и МСФО разрешается изменение фактической стоимости запасов, по которой они были приняты к бухгалтерскому учету, и появляется новый термин — «чистая стоимость продажи». Так, в соответствии с п.20 проекта ПБУ под чистой стоимостью продажи понимается предполагаемая цена, по которой запасы могут быть проданы, за вычетом затрат, необходимых для завершения производства и переработки запасов, подготовки их к продаже и осуществления продажи.

Данное положение соответствует одной из качественных характеристик информации финансовой отчетности — осмотрительности (консерватизма), согласно которой активы не должны оцениваться по стоимости, превышающей сумму, которая может быть получена от их продажи или использования. Так, если сформированная в бухгалтерском учете стоимость запасов превышает их чистую стоимость продажи, то необходимо уценить запасы до последней величины. Необходимость снижения стоимости запасов до чистой стоимости продажи, как правило, связана с потерей ими своих потребительских свойств, моральным устареванием, снижением текущей рыночной стоимости, порчей.

Своевременная уценка запасов до чистой стоимости продажи важна для объективного представления активов в бухгалтерской отчетности, так как во многих организациях, особенно материалоемких, величина запасов является существенной.

Однако, следует отметить, что данный аспект оценки запасов в проекте является еще недостаточно проработанным. Так, если в МСФО содержанию чистой цены продажи запасов в различных ситуациях посвящено 6 пунктов стандарта (с 28 по 33), то в проекте всего лишь 2.

Подобно МСФО проект предполагает три способа оценки запасов на отчетную дату: по стоимости каждой единицы (в МСФО 2 это способ специфической идентификации конкретных затрат), по средневзвешенной стоимости и ФИФО («первым поступил — первым выбыл»). Выбранный способ расчета себестоимости запасов организация должна закрепить в учетной политике. Для за-

пасов, которые имеют сходные характеристики и одинаковые функции использования в хозяйственной деятельности, организация должна использовать один и тот же способ оценки. Методы списания стоимости запасов для различных групп запасов, отличающихся по типу использования, могут быть различны. Так, способ ФИФО целесообразно использовать для скоропортящихся запасов. Метод индивидуальной оценки запасов применяется в отношении тех, которые не подлежат взаимозаменяемости или специальных, предназначенных для использования в производстве конкретных проектов.

Важным нововведением проекта является признание активов в качестве расходов. Так, в соответствии с п.27 проекта стоимость проданных запасов списывается в состав расходов по обычной деятельности одновременно с признанием выручки от их продажи. Все расходы при уценке запасов до их чистой стоимости продажи и потери материалов учитываются также в составе расходов по основным видам деятельности. Доценка же запасов до их чистой стоимости продажи может быть произведена только в размере ранее признанной уценки и отнесена на уменьшение суммы расходов. Вышеперечисленные положения полностью согласуются с международными требованиями.

Значительное место в проекте отведено требованиям раскрытия информации о запасах в отчетности, что подчеркивает приоритетность формирования информации именно в бухгалтерской отчетности, не являющейся коммерческой тайной (ст.14 ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете») и полезной разным группам пользователей.

Данный подход обусловлен нововведениями, произошедшими в содержании форм бухгалтерской отчетности. Приказом МФ РФ № 66н от 02.07.2010 «О формах бухгалтерской отчетности организаций» рекомендована форма пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которая значительно расширила формат конкретизации информации, содержащейся в перечне указанных показателей (статей). В частности, в детализации по группам запасов раскрывается наличие (с разграничением по себестоимости и резерву под снижение стоимости) и движение (поступление, выбытие, убытки от снижения стоимости). Специальный раздел посвящен раскрытию запасов, находящихся в организации неоплаченными и в залоге, т.е. то, что раньше, до 2012 г. учитывалось справочно за бухгалтерским балансом, т.е. по данным забалансовых счетов.

Такая метаморфоза бухгалтерской отчетности также является определенным шагом сближения требований МСФО и ПБУ относительно минимизации информации, раскрываемой непосредственно в формах отчетности и детализации той, которая содержится в пояснениях к ней.

Сравнительный анализ проекта и МСФО показывает, в российской и международной практике учета запасов и представления их в отчетности больше точек соприкосновения, нежели различий. Но, тем не менее, остаются еще вопросы, требующие разрешения.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 2) «Запасы» от 25.11.11 № 160н [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт справочно-правовой системы].
2. Проект положение по бухгалтерскому учету «Учет запасов» (ПБУ 5/12) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт справочно-правовой системы].

Модели сотрудничества науки и производства в пищевой промышленности

Скляренко Семен Александрович, кандидат экономических наук;
Суворов Олег Александрович, кандидат технических наук;
Мастихин Алексей Александрович, соискатель;
Филиппова Мария Георгиевна, аспирант;
Каппушева Фатима Махмудовна, аспирант
Московский государственный университет пищевых производств

На рубеже 2000–10-х гг. тематика научных работ, посвященных анализу уровня взаимодействия научно-образовательной среды и предприятий реального сектора экономики, всё так же остается в мейнстриме научной экономической мысли в России [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Данный спектр научной мысли является на сегодня актуальным и для работников научной сферы, специализирующихся по профилю пищевой промышленности [7, 8, 9, 10, 11, 12].

В 2012 году, временным творческим коллективом сотрудников Московского государственного университета пищевых производств (МГУПП) была проведена работа по разработке и анализу моделей сотрудничества в сфере исследований и разработок компаний пищевой промышленности и профильных российских вузов. Основные результаты были доложены на ряде научно-практических конференций и освещены в статье рецензируемого журнала [13]. В рамках данной статьи, коллектив авторов представляет обобщающий результат проведенной работы и появившиеся наработки постфактум к ней.

В первом квартале 2012 года, на основании обобщенного материала и статистических данных Северо-Западного научно-методического центра Минобрнауки России

нами была сформирована диаграмма по общероссийской динамике изменения количества заключенных хозяйственных договоров между вузами и предприятиями, которая представлена на рисунке 1.

Как видно из графика, по сравнению с 2007 годом, общероссийские показатели объемов взаимодействия предприятий и вузов на хоздоговорной основе снижались ежегодно в среднем на 22% (Рис. 1). При анализе статистических данных по пяти наиболее крупным технологическим вузам пищевой отрасли России (Московский государственный университет пищевых производств, Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского, Воронежский государственный университет инженерных технологий, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, Институт холода и биотехнологий, на момент исследования имевший статус отдельного юридического лица, и именованный Санкт-петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий), была выявлена аналогичная тенденция. За пятилетний период зафиксировано снижение объемов заключенных договоров в среднем на 29%. И, не смотря на

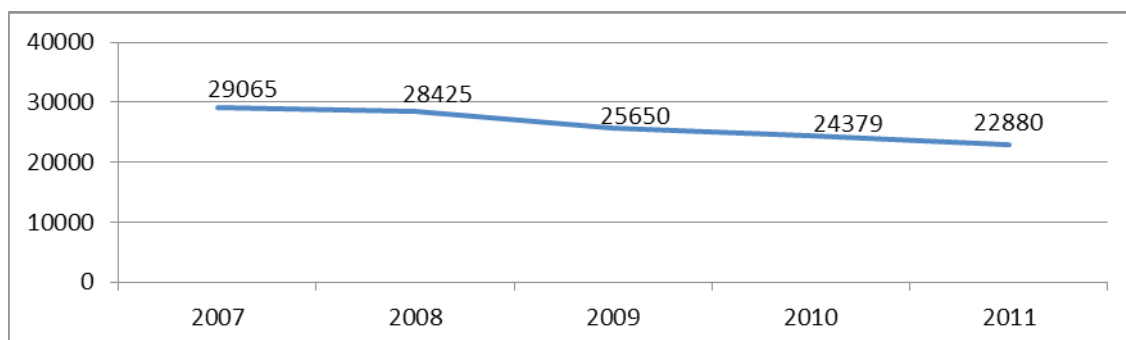


Рис. 1 Общероссийская динамика изменения количества заключенных хозяйственных договоров между вузами и предприятиями пищевого профиля

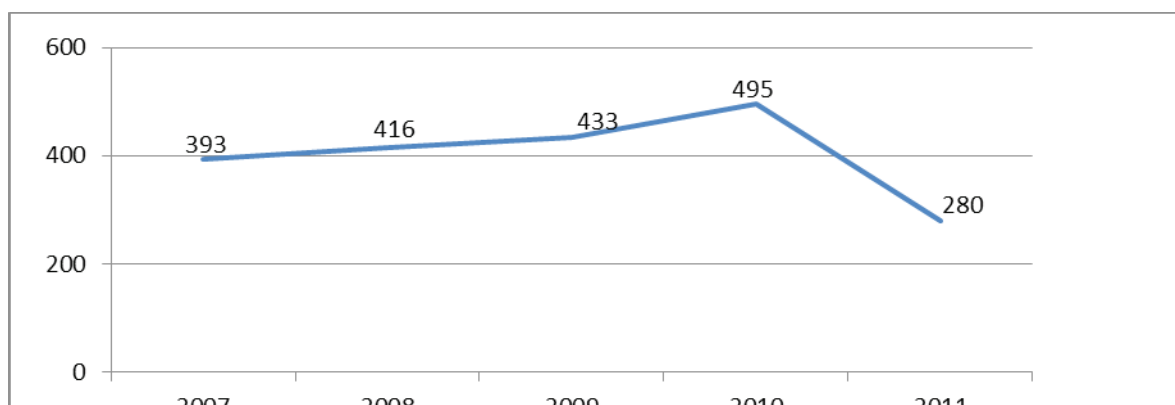


Рис. 2. Динамика изменения количества заключенных хозяйственных договоров между предприятиями и крупными технологическими вузами пищевой отрасли России

промежуточный рост объемов хозяйственных отношений в период с 2008 по 2010 г., показатели 2011 года упали в сравнении с предыдущим годом на 57%. (Рис. 2).

Глубокий общероссийский анализ за 10 лет от ведущих специалистов в области анализа внутренних затрат на исследования и разработки в РФ, дают в целом аналогичные выводы [14].

Стоит заметить, что несмотря на снижение объемов финансирования хозяйственной тематики между вузами и предприятиями в России продолжает оставаться огромный научный потенциал, который при этом хронически недоиспользуется — спрос на результаты научно-технических достижений значительно ниже предложения. Проблемы отсутствия спроса имеют общероссийский характер и присущ каждому региону. Главная причина — бездействие механизмов привлечения средств в научно-техническую, инновационную и образовательную сферы. Также серьезными факторами сниженного спроса на инновационные разработки являются отсутствие учета результатов научно-технической деятельности и плохо организованный обмен информацией о них [15]. Уменьшение уровня взаимодействия вузов и предприятий в определенной мере обусловлено отсутствием точек соприкосновения в отношениях между образованием и бизнесом. Главная цель бизнеса — прибыль. Если вузы и наука

поймут цель бизнеса, а бизнес поймет их, то, возможно такое сотрудничество будет иметь перспективы. И это улучшит перспективы развития сторон [16].

На втором этапе работы по государственному заданию, для определения актуальных на текущий момент направлений и точек взаимодействия профильных вузов и предприятий пищевой промышленности, была поставлена задача получения ответа на вопрос — «какие услуги представители предприятий пищевой промышленности готовы приобретать от ВУЗов для развития собственного предприятия?». Ответ на вопрос было принято решение получать путем проведения двухступенчатого полевого исследования в начале среди выпускников пищевых вузов, работников предприятий пищевой промышленности, и далее среди руководителей и специалистов ведущих предприятий пищевой промышленности. Анкета при работе с респондентами состояла из четырех разделов, соответствующих сферам деятельности предприятий, потребности которых могли бы быть удовлетворены профильными вузами: инновации и технологические решения, экономико-маркетинговая деятельность предприятия, техническое и кадровое обеспечение предприятия.

Некоторые из результатов по итогам анкетирования, в котором приняло участие 382 респондента, получились следующие: (Рис. 3)

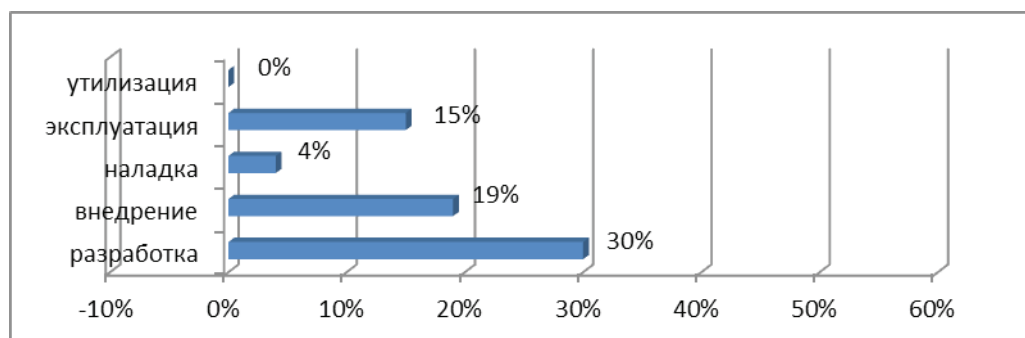


Рис. 3. Потребности предприятия в инновационных и технологических решениях

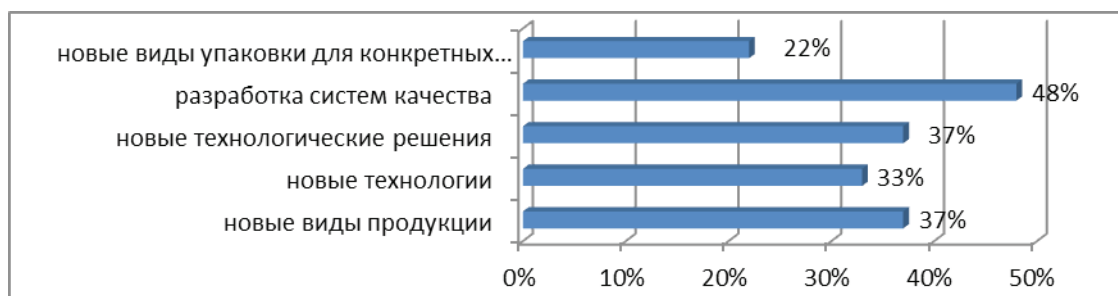


Рис. 4. Потребности предприятия в решениях по созданию нового производства

Согласно полученным данным, 68% респондентов обозначили свою потребность в разработке, внедрении, наладке либо эксплуатации одного или нескольких видов технологических процессов, в зависимости от направления деятельности предприятия. Как видно из диаграммы, наибольшее количество респондентов нуждаются, прежде всего, в разработках.

На вопрос о том, какие услуги для развития собственного предприятия по технологии и созданию нового производства необходимы предприятию, наибольший вес респондентов отметили необходимость разработки системы качества — 48%, а также новые технологические решения — 37% (Рис. 4).

На следующем этапе работы — на основе полученных данных, и путем экспертного мнения выполнялись мероприятия по рекомендательной части поставленной задачи. Ряд первичных, а потом и основополагающих выводов легли и в параллельно проводимую работу направленную на формирование инновационно-образовательного кла-

стера. Аналитические и методологические работы по связующим звеньям данных двух проектов легли в ряд научных работ [17, 18, 19, 20, 21, 22, 23]. Параллельно с этим, профессорско-преподавательским составом МГУПП совместно с научными сотрудниками иных вузов РФ в этот период времени выполнялись также ряд интересных работ по тематике развития кластерных формирований в регионах РФ [24, 25, 26, 27].

На выходе, наиболее рациональной и прогрессивной на сегодняшний день методикой взаимовыгодной совместной работы предприятий и научно-образовательных организаций среди разных вариантов (прямая дотация государства, технологическая платформа и пр.) была определена форма — кластера.

В заключении стоит отметить, что в 2013 году исследовательско-методологическая и прикладная часть по данному направлению в стенах МГУПП также продолжает развиваться. Результатам данной работы будут дано описание в последующих статьях.

Литература:

1. Харин А. А., Рождественский А. В., Коленский И. Л., Зарайская И. М. Высшая школа России и инновационная система // Инновационный менеджмент. 2011. № 3. с. 7
2. Гохберг Л. М., Кузнецова Т. Е. Стратегия 2020: Новые контуры российской инновационной политики // Форсайт. 2011. Т. 5. № 4. с. 8–30
3. Куликова Ю. П. Эффективность управления научно-образовательным комплексом в высшем образовательном учреждении РФ // Экономика и экологический менеджмент. 2012. № 2. С. 234–240
4. Куликова Ю. П. Межрегиональные особенности интеграции высших учебных заведений с целью организации стратегических консорциумов (на примере Томского государственного университета) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 3. с. 48–51
5. Сафаралиева С. Г. Правовые проблемы интеграции науки и высшего образования в Российской Федерации // Мир юридической науки. 2011. № 7. С. 4–11
6. Сафаралиева С. Г. Важнейшие парадигмы системы образования // Мир экономики и права. 2011. № 2. с. 42–46
7. Иванова В. Н., Серегин С. Н., Куликова Е. А. Модернизация отраслей пищевой промышленности в реализации программных мероприятий технологической платформы «Хранение и переработка — 2030» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2013. № 5. с. 15–20
8. Минко И. С., Шамина Л. К. Переход на принципы открытых инноваций в пищевой промышленности // Экономика и экологический менеджмент. 2012. № 1. с. 299–304
9. Рокотянская В. В. Императивы формирования модели взаимодействия образования и промышленного производства // Пищевая промышленность. 2013. № 2. С. 48–50.
10. Еделев Д. А., Майорова Н. В. Экономические отношения и мотивы в развитии системы высшего образования // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2012. № 4. С. 91–97.

11. Майорова Н.В. Мотивационная составляющая развития системы высшего образования// Terra Economicus. 2010. Т.10. № 4–3. с. 238–241.
12. Майорова Н.В. Реформа высшего образования: от новых организационных форм к новым экономическим отношениям// Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 4. с. 261–266.
13. Строев В.В., Скляренко С.А., Суркова Н.Ю., Ростовцева Н.П. Взаимодействие предприятий пищевой промышленности и профильных высших учебных заведений// Пищевая промышленность. 2012. № 7. с. 37–39.
14. Харин А.А. Формирование инновационных интегрированных структур образования, науки и бизнеса/ Москва: изд-во Пензенского фил. ФГБОУ ВПО «РГУИПТ». 2011. с. 29
15. Баснина Т.Д. Научный потенциал — важнейший фактор в формировании региональной инновационной структуры российской экономики С. 83–88
16. Гумаргалиев И.Е. Проблемы взаимодействия науки и образования с коммерческим сектором в рамках реализации НИОКР С. 408–411
17. Савватеев Е.В. Разработка модели образовательного кластера как инструмента взаимодействия учреждений высшего и среднего профессионального образования и предприятий пищевой отрасли Москвы // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 1. с. 70–76
18. Рокотянская В.В. Анализ экономического состояния и развития пищевой промышленности г. Москва// Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 1. С. 87–92
19. Афанасьева Г.А. Теоретические основы кластерного взаимодействия образования, науки и производства на региональном уровне // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 1. С. 77–81
20. Скляренко С.А., Мاستихин А.А., Филиппова М.Г., Каппушева Ф.М. Формирование инновационного кластера взаимодействия образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования и предприятий пищевой отрасли г. Москвы // Пищевая промышленность. 2013. № 3. С. 58–59
21. Плесенкова Н.Ю., Аштаева О.А. Кластеры — сложение возможностей// Профессиональное образование. Столица. 2012. № 8. с. 21–22.
22. Еделев Д.А., Тарасов Н.А. Кластеризация регионального экономического пространства// Вестник института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2012. № 3. с. 5–10.
23. Еделев Д.А., Тарасов Н.А. Кластеризация региональной хозяйственной деятельности в условиях глобализации экономики// Инженерный вестник Дона. 2012. № 3. С. 302–307.
24. Нагоев А.Б. Шадуева Э. Ч. Разработка и внедрение системы антикризисного управления промышленным предприятием на основе кластерного подхода// Экономические науки. 2012. № 97. с. 23–27.
25. Нагоев А.Б. Организационно-экономические аспекты прогнозирования промышленности региона// Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2013. № 1. с. 34–38.
26. Пахомов Р.И., Нагоев А.Б. Повышение роли региональной экономической политики в процессе создания единого экономического пространства// Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2013. № 1. С. 49–54.
27. Новоселов С.Н. Методология становления новых и совершенствования развивающихся региональных рынков (на примере аграрных, продовольственных, экологических товаров и услуг)// Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 1. С. 93–100.

Социально-экономическое прогнозирование как основа управления развитием территории

Твердохлебова Елена Александровна, магистрант
Ульяновский государственный университет, Институт экономики и бизнеса

Стремительное и экономическое развитие регионов России, даже при поверхностном рассмотрении, приводит к размышлениям о древнейшем законе природы «выживает сильнейший» и заставляет согласиться с ним. С течением времени меняется лишь смысловое содер-

жание понятия «сила» и возможности стать «сильным», идея остается прежней. Богатый исторический опыт развития стран мира подтверждает, что грамотная деятельность государственной власти может сделать территорию, казалось бы обделенную природой какими либо источ-

никами для развития и обреченную на бедность, сильной и процветающей. Социально-экономической политике присуща особая значимая роль в реализации функций государственного управления. Для современного этапа системы управления социально-экономическим развитием характерно понимание и значение того что для эффективного управления социально-экономическим развитием, прежде всего, необходимо уделить пристальное внимание прогнозированию социально-экономических процессов. Наиболее ярко отражает значение прогнозирования в экономике известное выражение «предупрежден — значит вооружен». Необходимость прогнозов имеет глубокие исторические корни, еще в древности инстинкт самосохранения заставлял людей изучать и предсказывать погоду чтобы быть готовым к ненастьям, приобрести те или иные продукты и товары. Однако только сейчас прогнозирование становится значимой составляющей экономического управления.

В нашей стране социально-экономическое прогнозирование долгое время имело двойственное значение — хотя плановая экономика составляла сущность управления в СССР, технология прогнозирования социально-экономического развития страны с начала 30-х и до 50-х годов в СССР не развивалась. При формировании пятилетних планов (кроме первой пятилетки) их основу составлял не прогноз, а идеи лидеров партии, основанные на простом увеличении показателей предыдущего плана.

Сегодня, в соответствии с Федеральным законом от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», государственное прогнозирование социально-экономического развития в Российской Федерации представляет из себя систему научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития страны. Прогнозы социально-экономического развития разрабатываются исходя из комплексного анализа демографической ситуации, научно — технического потенциала, накопленного национального богатства, социальной структуры, внешнего положения Российской Федерации, состояния природных ресурсов и перспектив изменения указанных факторов.

Одной из функций Правительства РФ является обеспечение разработки прогнозов социально-экономического развития на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы. [1, с. 2]

Прогноз на долгосрочную перспективу разрабатывается 1 раз в 5 лет на 10-летний период. На основе долгосрочного прогноза Правительство РФ организует разработку концепции социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу, где конкретизируются варианты социально-экономического развития, определяются возможные цели социально-экономического развития, пути и средства достижения указанных целей.

Среднесрочный прогноз разрабатывается на период от 3 до 5 лет и ежегодно корректируется при разработке

программы социально-экономического развития на среднесрочную перспективу. Также, после вступления в должность Президента РФ послание, с которым он обращается к Федеральному Собранию, содержит специальный раздел, посвященный концепции социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

Правительство Российской Федерации ежегодно, одновременно с представлением проекта федерального бюджета представляет Государственной Думе прогноз социально-экономического развития на предстоящий год. [1, с 1]

Значимость и необходимость качественного прогнозирования сложно переоценить. Главными функциями социально-экономического прогнозирования является:

- выявление и анализ сложившихся закономерностей и тенденций экономического развития;
- оценка этих тенденций в будущем и учет их положительных и отрицательных последствий;
- предвидение новых экономических ситуаций, новых проблем;
- выявление возможных альтернатив развития в перспективе;
- накопление информации, позволяющей выбрать верное направление развития экономики.

Таким образом, прогноз ложится в основу определения приоритетов и направлений дальнейших действий. В настоящий момент усиление роли прогнозирования социально-экономического развития в России и регионах связана с Указом Президента России № 596 от 7 мая 2012 года «О долгосрочной государственной экономической политике». В соответствии с указом, «Правительство РФ должно планировать свою работу на основе стратегического планирования, не заниматься решением частных, хотя и важных задач, т.к. развитие страны — это системная задача, которая может быть решена только на основе системного подхода и системных решений» [3, с. 1]. А для эффективных управленческих решений необходима информационная основа — качественный прогноз социально-экономического развития, т.е. к чему мы придем через заданный интервал времени при сложившихся условиях и тенденциях.

В настоящее время насчитывается порядка 150 методов прогнозирования, в тоже время на практике широко используются при социально-экономическом прогнозировании только 20–30 из них. Классификация наиболее распространенных методов прогнозирования приведена на рисунке (см. Рисунок 1) [4, с. 1].

Каждый уровень детализации методов определяется своим классификационным признаком: степенью формализации, общим принципом действия, способом получения прогнозной информации.

По степени формализации все методы прогнозирования делятся на интуитивные и формализованные.

Интуитивное прогнозирование применяется тогда, когда объект прогнозирования либо слишком прост,

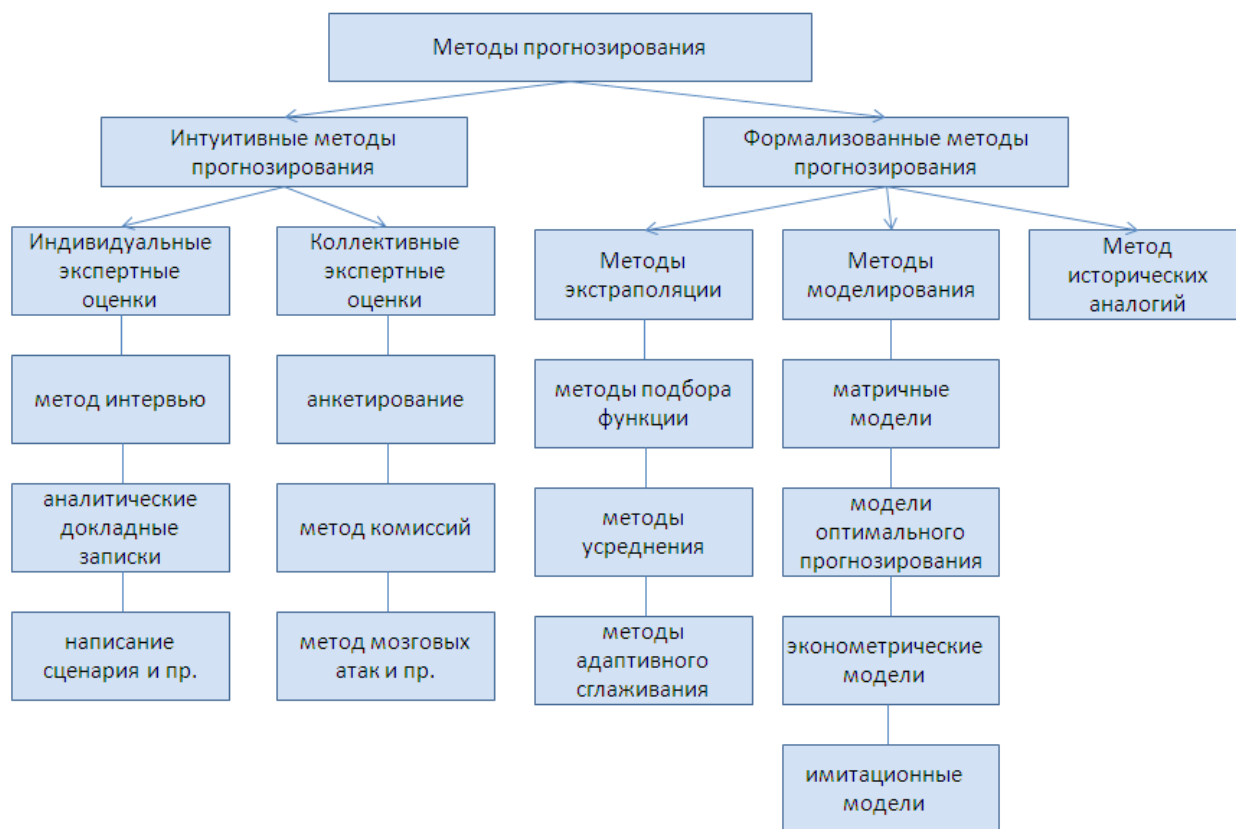


Рис. 1. Классификационная схема методов прогнозирования

либо настолько сложен, что аналитически учесть влияние многих факторов практически невозможно. В зависимости от общих принципов действия интуитивные методы делят на две группы: индивидуальные экспертные оценки и коллективные экспертные оценки. В группу индивидуальных экспертных оценок можно включить следующие методы (по принципу — способ получения прогнозной информации): метод интервью, аналитические докладные записки, написание сценария и пр. В группу коллективных экспертных оценок входят следующие методы: анкетирование, метод комиссий, метод мозговых атак и пр. Полученные экспертные оценки используют как конечные прогнозы или в качестве исходных данных в комплексных системах прогнозирования.

Формализованные методы используются в том случае, когда информация об объекте прогнозирования носит в основном количественный характер, а влияние различных факторов можно описать с помощью математических формул. Формализованные методы прогнозирования базируются на математической теории, которая обеспечивает повышение достоверности и точности прогнозов, значительно сокращает сроки их выполнения, позволяет обеспечить деятельность по обработке информации и оценке полученных результатов. [3, с. 2].

Существуют и используются в работе современные компьютерные технологии прогнозирования, основанные на интерактивных статистических методах прогнози-

рования с использованием баз эконометрических данных, имитационных (в том числе на основе применения метода статистических испытаний) и экономико-математических динамических моделей, сочетающих экспертные, математико-статистические и моделирующие блоки.

На сегодняшний день существует большое количество программно-инструментальных решений, позволяющих строить прогнозы. Они могут быть подвергнуты классификации по следующим признакам: по сфере применения, реализуемым методам, квалификации пользователя, степени готовности к эксплуатации.

Перечень распространенных программных решений в соответствии с указанными признаками приводится в таблице:

Зарекомендовавшими себя представителями программных решений, реализующих современные методы статистического анализа и прогнозирования данных, являются: SPSS, SAS, STATISTICA, STATGRAPHICS, STADIA. И др. При этом следует отметить, что, не смотря на наличие достаточно большого числа программных решений для осуществления прогнозирования, рынок данного продукта на настоящий момент достаточно монополизирован [4, с. 12].

Для получения согласованных и непротиворечивых прогнозов показателей социально-экономического развития учитывается существование взаимосвязи и взаимодействие между прогнозными показателями. Например,

Таблица 1

Название инструмента	Сфера применения	Реализуемые модели	Требуемая подготовка пользователя	Готовность к эксплуатации
Microsoft Excel, OpenOffice.org	широкого назначения	алгоритмические, регрессионные	базовые знания статистики	требуется значительная доработка (реализация моделей)
Statistica, SPSS, E-views, Gretl	исследовательская	регрессионные, нейросетевые	специальное математическое образование	коробочный продукт
Matlab	исследовательская, разработка приложений	алгоритмические, регрессионные, нейросетевые	специальное математическое образование	требуется программирование
ForecastPro, ForecastX	бизнес-прогнозирование	алгоритмические	не требуются глубокие знания	коробочный продукт
iLog, AnyLogic, iThink, Matlab Simulink, GPSS	разработка приложений, моделирование	имитационные	требуется специальное математическое образование	требуется программирование (под специфику области)

существует устойчивая зависимость между динамикой населения, параметрами развития экономики и социальной сферы. Демографические показатели оказывают влияние на трудовые ресурсы, а последние оказывают влияние на развитие экономики, а также служат исходной базой для прогнозов объемов и структуры потребления, доходов и расходов населения. Взаимосвязи между основными по-

казателями социально-экономического развития субъекта Российской Федерации ниже (см. Рисунок 2) [4, с. 17].

Таким образом, прогноз охватывает крупнейшие блоки социально-экономического развития, что позволяет использовать его в различных ситуациях различным категориями людей, будь то руководители органов власти, руководители крупных компаний или небольшие частные



Рис. 2. Взаимодействие между укрупненными блоками показателей социально-экономического развития

предприниматели, население региона или крупные иностранные инвесторы и т.д.

Прогноз социально-экономического развития страны формируется на основе соответствующих прогнозов регионов. Которые в свою очередь, формируют прогноз совместно с органами статистики, органами местного самоуправления, общественными объединениями и т.д. При этом используя сценарные условия развития России и других стран, данные о ценовых колебаниях на товары монополий и др., которые рекомендуются к использованию Минэкономразвития РФ.

В Ульяновской области практика формирования прогноза и его использования при принятии управленческих решений в различных сферах применяется уже длительное время.

Министерством экономики и планирования Ульяновской области разработан долгосрочный прогноз социально-экономического развития Ульяновской области на период до 2030 года, ежегодно разрабатывается среднесрочный прогноз социально-экономического развития региона на ближайшие 3 года.

Среднесрочный прогноз социально-экономического развития Ульяновской области на 2013 год и на период до 2015 года

Показатели	Единица измерения	2013	2014	2015
1. Демографические показатели				
Численность постоянного населения (среднегодовая)	тыс. человек	1272,70	1268,50	1266,20
	% к предыдущему году	99,50	99,70	99,80
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	число лет	70,00	70,50	71,00
Коэффициент естественного прироста населения	на 1000 человек населения	-2,40	-1,50	0,00
2. Валовой региональный продукт				
Индекс физического объема валового регионального продукта	% к предыдущему году в постоянных основных ценах	104,50	105,00	106,00
Индекс-дефлятор объема валового регионального продукта	% к предыдущему году	106,00	106,00	106,00
3. Промышленное производство				
Индекс промышленного производства	% к предыдущему году	105,00	106,00	108,00
4. Сельское хозяйство				
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий	млн.руб.	35102	38955	42561
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий	% к предыдущему году	110	105,6	104,7
5. Рынок товаров и услуг				
Индекс потребительских цен	декабрь к декабрю предыдущего года,%	106,30	105,70	105,30
	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	105	101,6	102,6
Объем платных услуг населению	млн. руб.	40676,25	46961,54	54418,09
	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	108,30	108,00	108,50
Индекс-дефлятор объема платных услуг	% к предыдущему году	105,00	106,90	106,80
6. Инвестиции				
Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования	млн. руб.	80945,11	95361,43	111820,82
Индекс физического объема	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	108,00	110,00	110,00
Индекс-дефлятор	% к предыдущему году	107,30	107,00	107,00
7. Денежные доходы и расходы населения, труд и занятость				
Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в% ко всему населению	% ко всему населению	16,00	15,00	14,00
Уровень безработицы (по методологии МОТ)	%	6,00	5,90	5,80

Нормативно-правовую основу формирования прогноза социально-экономического развития составляют:

- Бюджетный кодекс РФ (ст.173);
- Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»
- Постановление Правительства Ульяновской области от 4 июля 2011 г. № 302-П «Об утверждении порядка разработки прогноза социально-экономического развития Ульяновской области» и др. При формировании прогнозных параметров используются Сценарные условия, основные параметры прогноза — социально-экономического развития РФ и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на прогнозный период.

При формировании прогнозных данных, в обязательном порядке используются данные, рекомендуемые и предоставляемые регионам Минэкономразвития РФ:

- Исходные условия для формирования вариантов развития экономики на прогнозный период;
- Изменение цен (тарифов) на продукцию (услуги) компаний инфраструктурного сектора на прогнозный период;
- Основные показатели прогноза макропараметров социально-экономического развития Российской Федерации на прогнозный период;
- Индексы промышленного производства;
- Прогноз показателей инфляции и системы цен;

Также в Ульяновской области формируются ежемесячные прогнозы социально-экономического развития, которые включают основные показатели, характеризующие ситуацию в регионе. Это позволяет, оценив текущую ситуацию, предотвратить какие-то нежелательные моменты социально-экономического развития, своевременно принимать необходимые управленческие решения.

Как показывает практика, активное использование прогнозных данных при формировании экономической политики, а также рост количества пользователей со стороны населения, требует роста качества и достоверности прогнозирования процессов. На практике выполнение данного требования сталкивается с рядом проблем.

1. Как правило, на сравнительно небольших территориях, будь то город, район, область, социально — экономическое положение формируют предприятия и организации, крупнейшие, крупные в своем виде деятельности, существуют также градообразующие предприятия. В соответствии с действующим законодательством, предприятия обязаны предоставлять информацию о своей деятельности только в органы статистики, которые в свою очередь гарантируют конфиденциальность информации. Перед Правительством и исполнительными органами власти никаких законодательно закрепленных обязательств нет. В результате, прогнозирование процессов сводится лишь к анализу фактических данных, «слепо, только на ощупь», не видя реальных планов деятель-

ности предприятий, которые могут оказать значительное влияние на общую социально-экономическую ситуацию на территории. Будь то изменение объема производства, уровень заработной платы, кадровая политика, которая определяет занятость населения и т.д.

В связи с вышеизложенным эффективным бы стало законодательно закрепленное сотрудничество органов исполнительной власти, осуществляющих разработку прогнозов, с предприятиями и организациями, имеющими значительный вес в формировании прогнозируемых показателей. Сотрудничество должно реализовываться через конструктивную работу — с одной стороны предоставлением достоверных данных предприятиями, с другой — гарантией их использования только для служебных целей, а именно для формирования достоверных данных о социально-экономической ситуации на настоящий момент и перспективу, а также для выявления «узких мест» в социально-экономическом развитии, их причин и выработки эффективных управленческих решений.

2. Отсутствует четкая грань и понимание между параметрами прогноза социально-экономического развития и целевыми параметрами, разрабатываемыми органами власти в качестве ориентира при выполнении определенных действий (реализации программ, осуществление господдержки и т.д.). Следует понимать, что эти два понятия несут различное содержание и могут значительно отличаться. Прогнозный параметр (значение) — это оценка, предполагаемая ситуация в будущем, которая вероятнее всего сложится при существующих условиях и тенденциях. Здесь отсутствует возможность как то повлиять на результат, отсутствует ответственность. Целевой параметр — своеобразный эталон, к чему надо стремиться и нужно достичь. Здесь присутствует возможность влиять на результат, и существует ответственность за достижение обозначенного результата. Данное понимание важно для постановки оптимальных ориентиров и правильной оценке результатов реализуемых действий. Заблуждение в данных понятиях характерно для населения, это может повлечь ошибочное понимание работы органа власти и оценки эффективности работы.

3. В связи с стремительно выросшей ролью прогноза в системе управления, кадровая политика органов власти, система образования не успевают обеспечить этот сектор работы надлежащим количеством квалифицированных специалистов. Кадровый голод оказывает негативное влияние на качество выполнения поставленных задач. Данная проблема вполне решаема даже на региональном уровне в отдельно взятой структуре (институт наставничества, увеличение количества работников в соответствии с увеличением нагрузки), положительный эффект дадут семинары и тренинги.

Социально-экономическое прогнозирование в настоящий момент приобретает все большую актуальность и востребованность. И естественным следствием является активный процесс совершенствования техники прогнозирования, обеспечения точности прогнозов. Это под-

тверждается и использованием в процессе управления стратегического, индикативного планирование, и возникновение и внедрение программных решений для разработки прогнозов. Поэтому для совершенствования меха-

низма управления социально-экономическим развитием территории, необходимо создать условия для формирования качественного прогноза социально-экономических параметров.

Литература:

1. Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»
2. Указ Президента России № 596 от 7 мая 2012 года «О долгосрочной государственной экономической политике»
3. Карасёв А. Б. Прорывная инновационная программа Президента РФ Путина В. В. «О долгосрочной государственной экономической политике» (Стратегии). Указ Президента РФ № 596 от 07.05.12: статья //Госбук. — 2012. <http://www.gosbook.ru/node/60008>
4. Методические рекомендации Минэкономразвития РФ по заполнению формы и к разработке показателей прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.
5. Федоров Н. В., Кураков Л. П.. Прогнозирование социально-экономического развития регионов Российской Федерации: научное издание. — Москва.: «Пресс-сервис» 1998. — с. 34.

Внутренний аудит: проблемы и перспективы развития

Утешева Динара Тагировна, студент;

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В настоящее время предпринимателю нужно не только избежать риска. Необходимо его предвидеть, при этом стараясь одновременно снизить его до минимального уровня. Для этого необходимо вести постоянный и своевременный контроль как за деятельностью работников, так и в компании в целом путем правильной постановки экономической, правовой работы, бухгалтерского (финансового) учета и отчетности.

Процесс управления фирмой и соответствующе организованную систему внутреннего контроля нельзя отделить друг от друга, при этом не нарушив эффективность всей системы управления. Отсюда появляется потребность в постоянно действующем и эффективным элементе, который входит в систему внутреннего контроля и является ее неотъемлемой частью.

Таким образом, в роли эффективного механизма, который помогает обеспечить собственников и руководителей необходимой информацией по функционированию всех ее подсистем является служба внутреннего аудита.

Образование на отечественных компаниях подразделений внутреннего аудита и их нормативное регулирование на сегодняшний момент является актуальным, сложным, но в тоже время интересным вопросами.

Внутренний аудит необходим в первую очередь для предотвращения потерь ресурсов, стабилизации бухгалтерского учета и для организации необходимых изменений внутри организации. Особенностью внутреннего аудита можно назвать и то, что он осуществляется в момент со-

вершения и документального составления финансово-хозяйственных операций. Это позволяет вовремя обнаружить все недостатки в работе и принимать необходимые меры к их предотвращению [2].

В соответствии с Правилom (стандартом) аудиторской деятельности «Рассмотрение работы внутреннего аудита» в качестве внутреннего (операционного, управленческого) аудита понимают организованную на предприятии, действующую в интересах руководства и собственников предприятия, регламентированную внутренними нормативами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения учета, составления и представления отчетности и надежностью функционирования системы внутреннего контроля [1].

Международный Институт внутренних аудиторов раскрывает следующее определение внутреннего аудита: «Внутренний аудит это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на усовершенствование деятельности организации».

Исходя из этого, под внутренним аудитом понимают установленную внутренними документами компании деятельность по контролю за всеми составляющими управления и различными сторонами функционирования компании, которая осуществляется служащими специального контрольного органа в процессе помощи органам управления фирмы в рамках установленных нормативов, в соответствии с экономической целесообразностью для

предприятия, а также с соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета.

Цели и задачи внутреннего аудита в организации обозначаются в зависимости от состояния системы внутреннего контроля, в том числе от уровня менеджмента и персонала фирмы, а также системы управления рисками.

В качестве главной цели внутреннего аудита выступает предоставление руководству организации объективной, надежной и своевременной информации о деятельности компании в связи с достижением общекорпоративных целей и по соблюдению соответствующих стандартов ведения бизнеса.

В роли задач внутреннего аудита выделяют организацию системы внутреннего контроля, которая является неотъемлемой составляющей для осуществления прав и ответственности руководящего органа управления и должностных лиц [3].

Функции внутреннего аудита выполняет специально выделенная служба или отдельный аудитор, который состоит в штате хозяйствующего субъекта. Это ревизионная комиссия; ревизоры; внутренние аудиторы, которых привлекают для целей внутреннего аудита; внешние аудиторы и группы внутренних аудиторов.

Следует отметить, что в зависимости организационно-правового контекста внутренний аудит является эксклюзивным для каждого хозяйствующего субъекта. Большое значение здесь отводится учету специфики его финансово-хозяйственной деятельности. В экономической литературе рассматриваются следующие формы его организации:

- создание собственной службы внутреннего аудита;
- аутсорсинг;
- косорсинг.

Создание собственной службы внутреннего аудита предполагает, что сотрудники организации хорошо знакомы с внутренней структурой компании и отраслевыми особенностями бизнеса. Положительным аспектом является и то, что когда аудиторские задания выполняются собственными штатными сотрудниками, то полученные ими навыки и опыт остаются внутри компании. Кроме того, руководство фирмы может использовать внутренний аудит как основу для профессионального роста, приобретения определенных навыков и карьерного роста будущих управленческих кадров.

Аутсорсинг (от англ. Outsourcing — выполнение всей совокупности функций или только конкретной части по управлению организацией сторонними специалистами) предполагает полную или частичную передачу функций по ведению внутреннего аудита специализированной компании или внешнему консультанту.

А суть косорсинга заключается в том, что в рамках компании создаются органы внутреннего аудита, но тем не менее в некоторых случаях могут привлекаться эксперты специализированной компании или внешние консультанты.

Выбор того или иного способа организации службы внутреннего аудита во многом определяется видом,

сферой и масштабами деятельности организации, которые необходимо рассматривать перед планированием.

Таким образом, субъект внутреннего аудита должен оценить эффективность существующих систем контроля и управления бизнес-процессами, предпринимательскими и финансовыми рисками, выявить события, препятствующие достижению поставленных целей развития организации. В условиях экономической неопределенности внутренний аудит получает возможность продемонстрировать свою необходимость для собственников и менеджмента организаций.

Правильно сложенная работа службы внутреннего аудита должна направлять работников организации, особенно при условии экономического кризиса, соблюдать действующее законодательство, придерживаться нормативных актов, разработанных предприятием внутренних планов, правил и процедур, своевременно предупреждать и минимизировать риски, связанные с непредвиденными расходами или потерями репутации организацией.

Не менее важным является и то, что построенная служба внутреннего аудита помогает уменьшить и расходы организации, которые связаны с проведением внешнего аудита. Это возможно в том случае, когда внешний аудитор сможет полагаться на результаты полученные в процессе проведения внутреннего аудита, что в дальнейшем поможет сократить объем действий, выполняемых внешним аудитором.

Большое значение по повышению эффективности работы компании можно добиться путем интеграция внутреннего аудита с управленческим учетом, которые совместными усилиями должны образовать такую систему с помощью которой появиться возможность поиска и мобилизации всех допустимых резервов по экономии ресурсов, по рационализации технологических процессов, по уменьшению себестоимости произведенной продукции, работ и услуг и по повышению конкурентоспособности компании [3].

Однако, не следует забывать и тот момент, который связан с разработкой необходимых методик внутреннего аудита, рабочей документации по стабилизации деятельности службы. Среди наиболее проблемных аспектов внутреннего аудита можно выделить:

- небольшой объем необходимых методических разработок;
- возможная неэффективность действующей нормативно-правовой базы, занимающейся регулированием внутреннего аудита;
- низкий опыт деятельности аудиторов;
- недостаточное количество квалифицированных кадров;
- отсутствие унифицированных форм необходимых документов;
- отсутствие автоматизации внутреннего контроля за деятельностью.

Указанные проблемы могут привести к пробелам связанным не только с организацией внутреннего аудита, но и к проблемам в теории и практике.

С организацией внутреннего аудита компания имеет ряд существенных преимуществ, которые в первую очередь связаны с выявлением резервов средств и источников получения необходимых средств предприятия. Не менее важное значение имеет и разработка рекомендаций касающихся усовершенствования системы учета и внутреннего контроля или, по крайней мере, оценка использования уже имеющегося на предприятии информационно-программного обеспечения. Эти преимущества в конечном итоге приведут к повышению интересов различных инвесторов до таких предприятий.

Большое значение при определении объективности проводимого внутреннего аудита отводится степени его независимости от других составляющих структуры управления. Данное требование должно быть гарантировано путем подчинения и обязанностью представления отчетов только определенному кругу лиц, которые назначили эту деятельность, то есть руководству фирмы или ее собственникам.

В связи с тем, что менеджеры не всегда способны точно оценить ситуации, они должны использовать ту информацию, которой в полной мере владеет внутренний аудит. Именно этот инструмент, в качестве которого выступает всесторонняя информация обо всех аспектах деятельности фирмы поможет провести анализ и повысить

эффективность принятия решений службы менеджмента. Именно благодаря внутреннему аудиту, менеджеру удастся по-новому взглянуть на вещи и оценить качество принятых управленческих решений [4].

Наиболее эффективные перспективы при создании службы внутреннего аудита для организаций заключаются во-первых в том, что это позволит органу управления компанией установить эффективный контроль за структурными подразделениями организации. Во-вторых, осуществляемые внутренними аудиторами проверки и анализ помогут выявить резервы производства и наиболее перспективные направления развития. И в-третьих, внутренние аудиторы могут выполнять и консультативные функции, что касается должностных лиц финансово-экономических, бухгалтерских и иных служб в организации.

Подводя итоги, необходимо отметить, что в современных условиях становления и развития рыночных отношений, предоставляются большие возможности внутреннему аудиту продемонстрировать свои возможности и доказать свою необходимость как собственникам, так и менеджменту компаний. При организации отдела внутреннего аудита у руководства компаний появляется мощный инструмент, с помощью которого можно повысить эффективность бизнеса и достичь новых высот.

Литература:

1. Каковкина Т. В. Аудит и оценка системы внутреннего контроля // Аудиторские ведомости — 2011. — № 9 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;
2. Орлова О. Е. Проблема организации внутреннего контроля // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения — 2012. — № 6 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;
3. Полисюк Г. Б. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля // Все для бухгалтера — 2011. — № 7 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа».

Оффшорный бизнес как способ организации предпринимательской деятельности в России

Ченцова Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент

Старооскольский технологический институт (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»

Ченцова Анна Сергеевна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Международный консорциум журналистских исследований (ICIJ) в 2012 году стал автором громкого скандала, обнародовав гигантскую базу данных — 25 миллионов документов — об отмывании денег в оффшоры, которые фигурируют под общим названием Offshore Leaks. Для отмывания своих денег и уклонения от налогов оффшоры используют 130 тысяч организаций и частных лиц [4]. Организацией Tax Justice Network было

оценено, что годовой объем недополученных налогов составляет 148 миллиардов евро, что подтверждает высокую значимость проблемы стремительной, масштабной оффшоризации экономики России и мира в целом [3]. Попытки оценить общий экономический ущерб от оффшоризации российской экономики весьма условны и сложны. Огромный ущерб для бюджетной системы связан с нелегальным оттоком капитала. За 2008–2012 гг. чистый отток

частного капитала достиг почти 360 млрд. долл., основную часть которого стали составлять сомнительные операции. Как заявил С. Игнатъев, с 2001 по 2012 г. объем сомнительных операций вырос в 6 раз — с 5,9 млрд. долл. до 35,1 млрд. долл. [6, с. 33]. Таким образом, высокая степень оффшоризации российской экономики ведет к существенным экономическим и социальным издержкам, способствует ухудшению международного имиджа страны и отрицательно влияет на ее инвестиционный климат.

Целью данной работы выступило изучение теоретических основ функционирования оффшорного бизнеса, изучение особенностей становления данного вида предпринимательской деятельности в России, раскрытие главных направлений работы государства в области деоффшоризации экономики страны.

Само понятие оффшорного бизнеса наиболее полно раскрывается в определении экономической сущности функционирования его действующей единицы — оффшорной компании. Оффшорная компания — иностранная компания, зарегистрированная в оффшорном центре страны, предлагающем специальные режимы налогообложения для фирм, которые не ведут бизнес по месту регистрации (оффшорные зоны).

Для открытия собственной оффшорной компании можно самому отправиться в оффшорную юрисдикцию либо обратиться в специализирующуюся на открытии оффшоров фирму. По состоянию на начало 2013 года, к примеру, в России работает более 100 подобных юридических фирм [9, с.23]. Они предоставляют следующие услуги: регистрация компании; продажа готовых оффшорных компаний; подготовка документов и открытие счетов в банках; помощь в выборе оптимальной оффшорной зоны; комплексное юридическое сопровождение; предоставление номинальных акционеров и директоров и др. Стоимость открытия оффшорной компании в подобных фирмах колеблется от 320–18 000 \$ США, в зависимости от сроков, места регистрации и количества сопутствующих услуг [8, с.22].

В настоящее время разработано и успешно функционирует достаточно большое количество оффшорных схем. Каждая фирма выбирает для себя наиболее приемлемые оффшорные схемы, исходя при этом из сферы своей деятельности и финансовых активов [8, с. 13–19]. Рассмотрим две основные, наиболее часто используемые в России:

1. Механизм трансфертного ценообразования

В торговых схемах оффшор выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем. При экспорте товара или услуги из страны через оффшор цена занижается до наименьшей возможной суммы, затем компания перепродает фактическому покупателю по действительной — в итоге вся прибыль остаётся у оффшорной компании. При импорте товара в страну через оффшор цена обычно занижается для минимизации суммы уплачиваемых таможенных пошлин и НДС, кроме того необходимо учитывать таможенную стоимость, так как слишком низкая цена при-

ведет к росту налога на прибыль, а слишком высокая — таможенных платежей.

2. Агентская схема

Суть этих схем состоит в заключении договора о посреднических услугах с фирмой-агентом оффшорной компании. При осуществлении хозяйственной деятельности эта фирма-агент выступает уполномоченным представителем оффшорной компании и действует от ее лица и в ее интересах. Финансовые средства, которые участвуют в контрактных операциях, принадлежат оффшорной компании, но их распорядителем также выступает фирма-агент. В соответствии с договором на посреднические услуги, заключаемые между оффшорной компанией и фирмой-агентом, последняя получает в качестве вознаграждения лишь небольшой процент от реальной прибыли по контракту (в основном это фиксированная плата или 1–2% от стоимости товара). Эта сумма и становится единственным объектом налогообложения. К числу агентских схем относят строительную, производственную и транспортную схемы.

Тема оффшоризации российской экономики стала особенно актуальной в последнее время. Россия стремится играть активную роль в формирующейся системе глобального регулирования. Она является членом Совета финансовой стабильности, стремится вступить в ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), которая стала в настоящее время ведущей международной структурой, осуществляющей мониторинг политики отдельных стран по противодействию легальному и криминальному уходу от налогов с использованием оффшорных юрисдикций. В 2011–2013 гг. под влиянием призывов к деоффшоризации произошла активизация российской политики в отношении оффшоров. К наиболее значимым переменам следует отнести пересмотр 3-х СИДН (Соглашение об избежании двойного налогообложения): Кипр, Люксембург, Швейцария. В них были предусмотрены нормы, направленные на выявление «пустых» холдингов, которые создаются только с целью получения льгот по налогообложению. После нескольких лет обсуждения в Налоговый кодекс РФ с 1 января 2012 г. были внесены серьезные новации по трансфертному ценообразованию. В частности был введен обязательный контроль всех внешнеторговых сделок с оффшорными компаниями на сумму более 60 млн. руб. в год. В Уголовном кодексе (УК) РФ в конце 2011 г. появились две новые статьи, направленные на борьбу с фирмами-однодневками. В ст. 173.1 установлены санкции за незаконное создание компании через подставных лиц [7].

На докладе по России, выпущенном в октябре 2012 г. для очередного заседания Глобального форума ОЭСР были даны рекомендации по внесению изменений в законодательство Российской Федерации, которые необходимо реализовать в ближайшее время. Согласно им, необходимо [1]:

1. Установить законодательные требования к представлению налоговым органам актуальной информации

о структуре собственности и идентификационных данных собственников в отношении иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации.

2. Обеспечить во всех случаях доступность для компетентных органов Российской Федерации информации, идентифицирующей учредителей, попечителей и бенефициаров иностранных трастов, управление которыми осуществляется в Российской Федерации или попечители которых являются резидентами Российской Федерации.

3. Продолжить работу по СИДН (Соглашение об избежании двойного налогообложения), добившись, чтобы все подписанные соглашения вступили в законную силу и все соглашения обеспечивали имеющиеся международные стандарты обмена и защиты налоговой информации [5].

Несмотря на усиливающуюся активность в отношении деофшоризации необходимо внедрение комплексной системы мер по деофшоризации, которая бы включала конкретные меры по деофшоризации экономики [8]:

1. Изменение ситуации в офшорном бизнесе требует серьезного улучшения условий ведения бизнеса в стране в целом. А это комплекс проблем, включающий защиту собственности, независимость судов, стабильность законов, избыточную налоговую нагрузку, административное давление, развитие финансовой инфраструктуры.

2. Важно повысить эффективность контроля над трансфертным ценообразованием, которое является важнейшим каналом легального и нелегального перемещения капиталов в офшоры.

3. Необходимо усиление ответственности за несоблюдение налогового законодательства, без чего невозможно провести эффективную деофшоризацию. В этой связи не обойтись без пересмотра статей Налогового кодекса РФ в части размера штрафных санкций.

4. Необходимо также активизировать работу по выполнению требований ОЭСР. При этом для России особого внимания заслуживает требование о раскрытии бенефициаров трастов, активно используемых некоторыми богатыми российскими гражданами, в том числе для ре-

шения вопросов по наследству, которые весьма актуальны в связи с естественным старением обладателей крупных состояний [2].

5. Важно также продолжить жесткое преследование фирм однодневок, конечные бенефициары которых могут быть задействованы в нескольких офшорных финансовых сетях.

6. Требуется наладить тесное сотрудничество с налоговыми органами других стран и международными организациями по обмену налоговой информации и пресечению налоговых преступлений

7. Деофшоризация тесно связана с борьбой с коррупцией и с ее разрушительными последствиями для развития российской экономики. Если не будут приняты действенные меры в антикоррупционной политике, в борьбе с разворовыванием бюджетных средств и других госактивов, рассчитывать на серьезные успехи в борьбе с деофшоризацией не стоит.

Современное состояние офшорного бизнеса в России характеризуется усилением офшоризации экономики. Значительная часть крупных частных компаний России контролируются холдинговыми центрами в юрисдикциях, входящих в офшорные финансовые сети; международные связи всё чаще имеют офшорную окраску. Офшоризация экономики существенно искажает суть экономической политики государства, накладывает дополнительные риски на российскую кредитную политику. Сегодня есть различные возможности для деофшоризации российской экономики, разрабатываются соответствующие системы мер. Добиться полной деофшоризации, конечно, невозможно, так как в мире разворачивается острая конкуренция не только за инвесторов, но и за налогоплательщиков. Однако даже сокращение вдвое вывода из России потенциальных налоговых доходов позволило бы существенно увеличить темпы роста ВВП и значительно сократить отток капитала из России. Это отвечает национальным интересам России и способствовало бы улучшению имиджа страны в мире.

Литература:

1. Addressing Base Erosion and Profit Shifting. OECD. — 2013. — February.
2. Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes Peer Reviews: Russian Federation 2012. PHASE I. OECD. — 2012. — October. P. 40, 75, 77.
3. Henry J. The Price of Offshore Revisited. TJN. — 2012. — July.
4. Виноградов Е. В Рунете ждут новых публикаций Offshore Links [Электронный ресурс]. — 07.04.2013. — Режим доступа: <http://www.dw.de.%D0%B9-offshore-leaks/a-16726007/>
5. Договоры об избежании двойного налогообложения. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.jurcod.ru/index.php/offshori/>
6. Игнатъев С. Интервью газете Ведомости // Ведомости. — 2013. — 22 февр.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ с изменениями и дополнениями.
8. Хейфец Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. Научный доклад — М.: Институт экономики РАН, 2013. — 63 с.
9. Хейфец Б. А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: Экономика, 2008.

Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли

Чиркова Анастасия Николаевна, магистрант

Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н. В. Верещагина

Проведен анализ теоретических аспектов конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли, исследованы существующие подходы к оценке конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, методика, анализ.

В современных условиях рыночной экономики повышение конкурентоспособности является одной из основных целей промышленного предприятия, поскольку именно от уровня конкурентоспособности в значительной степени зависит финансовое благополучие организации.

Машиностроительная отрасль российской экономики является в настоящее время одной из наиболее проблемных областей с точки зрения стратегий дальнейшего развития, поскольку продолжает испытывать влияние «планового» образа хозяйственного мышления [3]. В современной же России в условиях развития рыночных отношений следует применять мировой теоретический и практический опыт ведения конкурентной борьбы. К сожалению, на сегодня большинство отечественных предприятий машиностроения еще не готовы к активному ведению конкурентной борьбы с зарубежными компаниями не только на мировом, но и на внутрироссийском рынке.

Кроме того, несмотря на большое количество научных разработок отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления конкурентоспособностью, многие аспекты данной проблемы на сегодняшний день остаются изученными недостаточно.

Это подтверждает актуальность изучения конкурентоспособности, поиска наиболее точного и функционального инструментария ее оценки и эффективных механизмов ее повышения в условиях деятельности машиностроительного предприятия.

Цель проведенного исследования — изучение теоретико-методологических основ конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Исследовать теоретические аспекты конкурентоспособности машиностроительного предприятия;
2. Проанализировать существующие подходы к оценке конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Поскольку понятие конкурентоспособности является относительно новым для российской действительности, в литературе дается большое разнообразие подходов к толкованию данного понятия в зависимости от целей и задач исследования, изучаемых объектов, требований субъектов рыночных отношений (таблица 1) [8].

Под конкурентным потенциалом предприятия подразумевается как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, т. е. товары, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей [6].

В условиях рыночной экономики, когда возможность дальнейшего развития организации непосредственно зависит от осуществления эффективной хозяйственной деятельности, приоритетным направлением является управление ее конкурентоспособностью посредством постоянного анализа и оценки.

Основными задачами, решаемыми при оценке конкурентоспособности организации, являются:

- определение уровня конкурентоспособности на настоящий момент времени;
- выявление тенденций и закономерностей в повышении конкурентоспособности за исследуемый период;
- определение «узких» мест, отрицательно влияющих на конкурентоспособность организации;
- выявление резервов, которые организация может использовать для повышения своей конкурентоспособности [2].

Для целей управления конкурентоспособностью необходимо наличие объективного инструмента ее оценки. На сегодняшний день существует ряд методик оценки конкурентоспособности предприятия, предложенных российскими и зарубежными авторами.

Среди многих подходов можно выделить два принципиальных — количественный и качественный.

Количественные методы оценки конкурентоспособности, как правило, связаны с расчётом индексов, прежде всего интегральных, призванных оценить состояние ряда ключевых показателей, отражающих отдельные аспекты конкурентоспособности, с последующим объединением их в агрегированный показатель. Они основаны на применении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д. При этом показатели, принимаемые тем или иным автором в качестве основных для оценки конкурентоспособности, достаточно разнообразны.

Таблица 1. Определения категории «конкурентоспособность предприятия»

Автор	Определение
1. Определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности фирмы	
1.Баринов В.	Конкурентоспособность объектов складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели
2.Блинов А. О., Захаров В. Я.	Под конкурентоспособностью предприятия мы понимаем способность создавать такое превосходство над конкурентами, которое позволяет достичь поставленных целей
3.Куприянова Т.	Борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах
4.Яшин Н. С.	Конкурентоспособность предприятия — это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции
5.Завьялов П. С.	Конкурентоспособность предприятия — это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка
2. Определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности	
6.Миронов М. Г.	Конкурентоспособность предприятия — способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише
7.Фатхутдинов Р. А.	Конкурентоспособность организации — это ее способность производить конкурентоспособный товар или услугу
8.М. Эрлих и Дж. Хайн	Конкурентоспособность — способность страны или фирмы продавать свои товары
9.Васильева З. А.	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) — способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров
10. Рове М.	Конкурентоспособность — это способность страны или фирмы продавать свои товары
3. Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта	
11. Донцова Л. В.	Способность предприятия противостоять на рынке другим изготовителям аналогичной продукции (услуги) как по степени удовлетворения своими товарами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности
12.Сергеев И. В.	Под конкурентоспособностью предприятия понимается способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал
13.Зайцев Н. Л.	Конкурентоспособность предприятия — это его возможность производить на действующих производственных мощностях в соответствии запланированными техникоэкономическими параметрами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции

Так, Таран В.А. в своей работе за основные показатели конкурентоспособности машиностроительного предприятия предлагает принимать: экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, доля на рынке, прибыль); уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности); производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в требуемых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы; производственные и сбытовые мощности; объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику и т.д.); научно-исследовательский потенциал (организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентования, оценка возмож-

ности занятия фирмой монопольного положения в какой-либо области техники и т.д.); финансовое положение (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала — отношение собственного капитала к общей сумме активов и т.д.)

Отечественный экономист М.Г. Миронов предложил комплексный метод оценки конкурентоспособности предприятия, основанный на оценке следующих групповых показателей и критериев конкурентоспособности предприятия: эффективности производственной деятельности предприятия; финансового положения предприятия; эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; конкурентоспособности товара; деловой активности предприятия. Коэффициент конкурентоспособности предприятия рассчитывается как сумма произведений значения того или иного критерия на коэффициент его весомости. Недостатком данного метода является достаточно жесткая заданность критериев эффективности [3].

Конкурентоспособность организации Фатхутдинов Р.А. предлагает оценивать по четырем основным группам показателей: 1) преимущества во внешней среде (макросреда, инфраструктура региона, микросреда); 2) преимущества во внутренней среде (технологии, организация процессов, ресурсы); 3) преимущества в качестве и ресурсоемкости выпускаемых товаров, новшеств (товары, новшества, услуги); 4) преимущества рынков (по объему рынков, по количеству конкурентов, по оперативности и надежности финансовых операций, по безопасности торговли). Предлагаемые автором показатели учитывают все аспекты деятельности предприятия.

Для интегральной оценки конкурентоспособности предприятий в статике Фатхутдинов Р.А. предлагает формулу, учитывающую весомость товаров и рынков, на которых они реализуются:

$$K_{\text{орг}} = \sum \alpha_i \times b_j \times K_{ij} \rightarrow I, \quad (1)$$

где α_i — удельный вес товара в объеме продаж за анализируемый период; b_j — показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации.

Для промышленно развитых стран значимость рынка рекомендуется принимать равной 1,0, для остальных стран — 0,7, для внутреннего рынка — 0,5.

Однако недостатком данной методики является то, что конкурентоспособность организации отождествляется конкурентоспособностью его товара, что некорректно. Конкурентоспособность продукции является необходимым, но не достаточным условием конкурентоспособности предприятия. Кроме того, в данной методике субъективность определения значимости рынка снижает достоверность оценки [6].

В работе Шальминовой А.С. для оценки конкурентоспособности предприятия предлагается выбирать систему показателей эффективности производственной деятельности предприятия, финансового положения предприятия, эффективности организации сбыта и продвижения товара, конкурентоспособности товара и эффективности инновационного проекта. Интегральный показатель конкурентоспособности автор получает методом теории желательности. Общий показатель конкурентоспособности предприятия рассчитывается в виде средней геометрической взвешенной:

$$K = (\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 + \alpha_5) \sqrt[\alpha_1]{e_1^{\alpha_1} \cdot e_2^{\alpha_2} \cdot e_3^{\alpha_3} \cdot e_4^{\alpha_4} \cdot e_5^{\alpha_5}}, \quad (2)$$

где $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$ — коэффициенты весомости показателей эффективности;

e_1, e_2, e_3, e_4, e_5 — частные показатели эффективности деятельности предприятия.

В данной методике учитывается большое число факторов, влияющих на конкурентный статус предприятия. Однако методика не лишена субъективизма. Достоверность оценки конкурентоспособности по данной методике в значительной степени зависит от квалификации эксперта, т.к. интегральный показатель рассчитывается

с использованием весов, определяемых экспертами [6].

Качественные методы не связаны с количественными расчётами, а основаны на экспертных оценках. Самым универсальным и оперативным методом оценки конкурентоспособности предприятия является SWOT-анализ, позволяющий наиболее полно сопоставить индикаторы конкурентоспособности субъекта рыночных отношений с аналогичными индикаторами соперников, выявить и оценить собственные сильные и слабые стороны, равно как сильные и слабые стороны своих конкурентов. Указанный метод оставляет предприятию свободу в выборе индикаторов конкурентоспособности [3].

Группа так называемых матричных методов базируется на оценке маркетинговой стратегии предприятия с использованием построения матрицы конкурентных стратегий [1]. Преимуществом данного метода является то, что при наличии информации об объемах реализации и относительных долях рынка конкурентов метод позволяет обеспечить высокую адекватность оценки. Однако исключается проведение анализа причин происходящего, что осложняет выработку управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации; это влечет необходимость соответствующих исследований.

Широкое распространение на практике получила методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на концепции ценностной цепи М. Портера. Методика анализа конкурентоспособности предполагает использование ценностной цепи предприятия в качестве основы для конкурентного анализа. Оценка конкурентоспособности предприятия осуществляется экспертным путем. Экспертная группа оценивает состояние организации путем ответа на вопросы, сгруппированные по ценностным блокам. Полученные результаты позволяют оценить реальное положение дел в компании, определить точки возможного роста, блоки неэффективного использования капитала, ценностные действия, которые определяют конкурентное лицо компании и ее конкурентные преимущества. Основным требованием данной методики является предельная честность экспертов без преувеличения собственных возможностей и возможностей конкурентов [7].

Заключение

Исходя из выше проанализированного, можно констатировать, что к настоящему времени в России отсутствует единая методика комплексной количественной оценки конкурентоспособности предприятия, необходимость в которой приобретает все большую актуальность. Каждая из перечисленных групп методов может применяться в качестве оценки конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли. Однако следует констатировать, что совершенных методов не существует и выбирать тот или иной необходимо исходя из целей, ради которых проводится оценка.

Количественные методы позволяют объективно оценить конкурентные возможности машиностроительного предприятия, однако в большинстве случаев в основе их лежит анализ факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, перечень которых носит сугубо субъективный характер и является исчерпывающим. В то же время система факторов конкурентоспособности предприятия является открытой, а множество элементов этой системы — нечетким, что свидетельствует о недостаточной адекватности оценки. Кроме того, как правило, происходит сведение различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель конкурентоспособности с присвоением каждому из оцениваемых факторов коэффициентов, определяющих их весовое значение. Вместе с тем, влияние различных экономических факторов в конкретной экономической ситуации на конкурентоспособность предприятия различно.

Качественные методы не отличаются особой научной строгостью, но чувствительны, гибки и, при условии ана-

лиза достаточно достоверной информации, позволяют оценить факты, а не абстрактные цифры. Основным недостатком данной группы методов является существенная субъективность и условность, однако в некоторых случаях применение их необходимо и весьма продуктивно.

Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли представляет собой достаточно сложный в силу своей новизны процесс. Тем не менее, актуальность и необходимость подобного анализа очевидна. Несмотря на имеющееся к настоящему времени большое количество работ, посвящённых оценке конкурентоспособности промышленных предприятий, среди них не предлагается методики, отличающейся своей надёжностью. Поэтому для подхода к магистерской диссертации основной задачей ставится выбор методики оценки конкурентоспособности, наиболее приемлемой для объекта исследования, включающей в разумной пропорции как качественную, так и количественную составляющие.

Литература:

1. Григорьева М. С. Методы оценки конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/120412/metody-ocenki-konkurentosposobnosti-predpriyatija.html>
2. Замураева Л. Е. Методологические аспекты оценки конкурентоспособности организации. [Электронный ресурс] — режим доступа: http://perspectives.utmn.ru/2008_8/2.1.htm
3. Отт А. В. Повышение конкурентоспособности как программная задача технического перевооружения машиностроительного предприятия/Двигатель, № 46, 2011 — режим доступа: <http://engine.aviaport.ru/issues/75/page46.html>
4. Уляхин Т. М. Методологические подходы к выбору направлений разработки методов оценки и анализа конкурентоспособности промышленного предприятия/ Университет им. В. И. Вернадского, № 2 (12), 2008 Том 1. — Режим доступа: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2008/02g/36g.pdf>
5. Фасхиев Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия/ Маркетинг в России и за рубежом № 4, 2009 — режим доступа: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2009/4/4960.html>
6. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://referent.mubint.ru/8/2287>
7. Хасанов Р. Х. Методика оценки конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.moderncompetition.ru/general/upload/articles_preview/sk0409-99_fs.pdf
8. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие/ Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 192 с.

Реформирование земельных отношений в Украине: опыт и перспективы

Шарый Григорий Иванович, кандидат наук государственного управления, доцент
Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

Земля — наиболее ценное богатство, что дала природа человеку. Благодаря труду земля стала главным источником существования человечества. Земельно-ресурсный потенциал Украины весьма значительный, так общая площадь Украины составляет

60,3 млн га, из них 43,0 млн га, занимают сельскохозяйственные земли в которых удельный вес орных земель

78% или 32,47 млн га. Обеспеченность сельхозугодиями и пашней 1 жителя страны одна из самых высоких в мире, соответственно 0,9 и 0,7 га. Земельные ресурсы Украины оцениваются в 40 трл долл.

Земельный вопрос в Украине во все времена был краеугольным камнем внутренней политики власти. Затягивание с решениями земельных проблем или решение их

не в пользу широких слоев населения приводило к восстаниям и революциям и иным потрясениям в жизни общества и государства.

Проблемы реформирования земельных отношений в Украине отражены в работах: И. Быстрякова, Ю. Билыка, Д. Гнатковича, А. Гуторова, А. Даниленка, Б. Данилишина, И. Лукинова, П. Саблука, А. Ульяновченка, М. Федорова, и др. [1,2,3,4,5,6], однако много вопросов, этой важной проблемы, теоретического и прикладного характера остаются еще недостаточно исследованными.

Цель статьи — исследовать и уточнить теоретические подходы к реформированию земельных отношений в Украине.

Захват польско-литовскими магнатами украинских земель в Рече Посполитой не только вознесли казачину на качественно высокий уровень, но и привели к национально-освободительной войне украинского народа под руководством Б. Хмельницкого. Отсутствие государственного регулирования арендных отношений, условий эксплуатации крепостных привели к многочисленным восстаниям крестьян на Украине в XVIII-XIX веках.

Царские земельные реформы в 1861 и 1906 годах, проводимые в интересах помещиков и богатых крестьян (кулаков), через непомерные выкупные платежи и поборы привели к обнищанию и пролетаризации большинства крестьян, сформировав социально-экономические предпосылки и фундамент на селе многочисленных переворотов и революций.

Непоследовательная, недалёковидная и антинародная политика руководства Украинской народной республики, Директории, администрации Деникина в 1917–1919 годах в решении земельного вопроса в итоге отдала Украину в руки большевиков с их политикой перераспределения земель между беднейшим крестьянством на трудовую норму.

В свою очередь, получали всенародную поддержку земельные преобразования и политика императоров Австрии Марии-Терезы и Иосифа II на западных украинских землях в конце XVIII столетия, политика царской России по отношению к казакам на землях Слобожанщины. Получила поддержку населения политика либерализации земельных отношений среди государственных крестьян и крестьян уделных в начале XIX века. В советские времена народ поддерживал экономические реформы на селе Никиты Хрущева, курс на развитие подсобных крестьянских хозяйств Леонида Брежнева, хозрасчет и социальные реформы на селе Горбачева.

Столетний временной разрыв с начала XX века имел и имеет множество параллелей между тогдашним и нынешним социально-экономическим состоянием украинского села.

Украинский крестьянин, что тогда, что теперь значительное время прибывая в общинной, а потом в колхозно-совхозной кабале выработал особенный образ жизни и сформировал соответствующее общественное мировоззрение.

Правительственные комиссии начала XX века называли среди основных причин кризисных явлений на селе следующие: низкую урожайность земли; очень высокую арендную плату; почти полное отсутствие правильно организованного хозяйства, как мелкого крестьянского так и среднего и крупного; наличие большого количества «неудобных» земель; непроизводительное «гуляние» ежегодно до 40% пахотных земель; большое количество брошенных сельских дворов; отсутствие минеральных удобрений.

Не смотря на то, что около 40% крестьян продали полученные наделы в первый же год, Столыпинская реформа имея только семь мирных лет времени, списав выкупные платежи, активизировав банковский капитал и кооперативное движение добилась несравненно большего, нежели нынешние реформаторы на Украине.

Землеустройство того времени стало главным рычагом и средством земельной реформы. Впервые проектные решения земельных наделов определялись на основании досконального изучения природных ландшафтов, кадастровой оценки земли. Наделы увязывали с развитием сел и хуторов. Приватизация и персонификация наделов сопровождалась многочисленными способами землеустройства хуторов и отдельных наделов, переселением крестьянских семей и обеспечивалось целенаправленной кредитной, экономической и агрономической политикой государства.

Несмотря на незавершенность и половинчатость Столыпинской реформы, изъятия большого количества рабочей силы и ресурсов для военных нужд, ее средства были главным образом направлены на развитие крестьянских хозяйств. Крестьяне желали иметь в собственности все больше земель. Спрос превышал предложения, обеспечивал подорожание земли, цена которой возросла с 1861 по 1905 годы в 9 раз, и с 1906 по 1915 годы в 3 раза.

Урожайность зерновых с одной десятины (1,07 га) повысилась с 40 (конец XIX века) до 63 пудов в 1909–1913 годах. А доходность десятины в 1912 году достигла почти 100 рублей. За 1908–1915 годы ежегодные закупки сельскохозяйственного реманента и техники в украинских губерниях России выросла вдвое.

Противоположная земельная политика проводилась на украинских землях в составе СССР, начиная с 1917 года, когда эволюционный путь развития земельных отношений был прерван сначала повсеместным изъятием земель и их перераспределением среди бедноты на трудовую норму, созданием Комун, СоЗов, ТоЗов, Артелей, а с 1929 года сплошной коллективизацией и массовыми репрессиями единоличников. Последующие десятилетия советское государство потратив множество усилий на обустройство колхозов и совхозов посредством реализации пятилетних планов и «продовольственных программ» сумело решить продовольственную проблему только благодаря очередям, продовольственным пайкам, талонам, карточкам и путем самообеспечения продовольствием населения страны.

Основными причинами проблем села 80-х годов были:

- Государственная монополия на землю, консерватизм территориальных организационных форм колхозов и совхозов;
- эксплуатация обобществленных средств производства, которые будучи «ничейными» использовались крайне не эффективно с высокими энерго и материалоиздержками;
- отчуждение крестьянина от земли и средств производства, формирование психологии и наемного работника, несоответствие оплаты труда конечным результатам и нормам потребления, не экономические «стимулы» к труду;
- административно-командное управление сельскохозяйственным производством (планирование хлебозаготовок, специализации, структуры посевов, навязывание технологий, норм оплаты труда, потребления и накопления);
- экстенсивный путь развития растениеводства и животноводства, нерациональное использование земель, высокая розпаханность сельхозугодий, «реконструкция» сельских населенных пунктов в поселки городского типа, ликвидация хуторов и мелких сел.

После развала СССР политическая и экономическая элита Украины приняла решение о необходимости проведения земельных преобразований и трансформаций земельных отношений.

На Украине государственная политика, как конкретное направление действий, государственных органов и служб для решения проблем в земельных отношениях организационно оформлена и частично реализована в земельной реформе.

Земельная реформа составляет комплекс правовых, экономических, технических и организационных мер, проведения которых обеспечивает усовершенствование земельных отношений, переход к новому земельному строю.

Земельная реформа выступает составляющей частью государственной экономической политики и охватывает кроме земельных отношений, отношения собственности и многие аспекты функционирования аграрного сектора, его взаимоотношения с государством, иными сферами экономики, финансово-кредитной системой.

В целом анализ экономической политики государства показывает, что экономике Украины характерен не допустимо долговременный переходный период становления рыночной модели. А регуляторная политика основана на перераспределительных функциях с доминированием индустриальной модели, и сведена до борьбы за ограниченные природные ресурсы и энергетические монополии.

Экспорт сырья, отсутствие ценовых паритетов на сельскохозяйственную продукцию, монополизация энергетического рынка, безработица, коррупция, материальное расслоение общества, дают в итоге худшие экономические результаты, по сравнению с плановой экономикой Украины 80-х годов пошлого века.

На земельные отношения экономические проблемы накладываются и общий их результат часто формируются не в плоскости земельных отношений.

Внутренняя политика государства и особенно экономическая, имеет стратегические цели, приоритеты и реализует тактические задачи в русле определенной стратегии. Так и земельная реформа проходит сложный путь решения отдельных взаимосвязанных тактических задач, одновременно выступая не только формой, а и инструментом политики.

В результате принятия Декларации «Про государственный суверенитет Украины» земля как объект государственной собственности перешла с собственности СССР в собственность Украины. Данный документ имеет не только историческое, а и юридическое значение, когда субъектом права государственной собственности на землю была признана Украина.

Концептуальные основы проведенной земельной реформы были заложены Земельным кодексом УССР и Постановлением Верховного Совета «О порядке введения в действие Земельного кодекса УССР», «О земельной реформе» принятыми в декабре 1990 года. Постановление Верховного Совета Украины «О земельной реформе» землю определило объектом земельной реформы, начиная с марта 1991 года. Земельная реформа в Украине может быть разделена на три условных периода, которые не были задекларированы предварительно, а формируются исходя из фактического состояния земельных трансформаций в государстве.

Реформа началась без проведения необходимых подготовительных мероприятий, апробаций и выполнения пилотных проектов, без учета территориальных особенностей отдельных регионов, состояния сельской социальной инфраструктуры, условий и традиций хозяйствования.

Применив единые унифицированные правила и нормы на всю территорию страны, государство начало реформирование с использованием административно-командного ресурса и механизмов администрирования избрав путь разгосударствления земель, с последующей передачей в частную собственность согласно норм безоплатной приватизации и уравнительным паеванием земель сельхозпредприятий, между работающими и пенсионерами из их числа на момент паевания.

Проводимые ранее на землях Украины реформы отличались особенными подходами для отдельных территорий, краев, губерний и их групп, в виде особых уложений, норм и правил. Объединить условия Полесья и Таврической степи, Карпат и Слобожанщины сумели только нынешние реформаторы Украины.

Первый этап земельной реформы сначала имел период формулирования правовых норм и поиск путей и способов реформирования. Закон Украины «О формах собственности на землю» (январе 1992 г.) и Земельный кодекс Украины в новой редакции (март 1992 г.), в соответствии с которыми на ряду с государственной формой собствен-

ности на землю введено коллективную и частную, сформировали правовые основы разгосударствления земель и их передачи в частную собственность. В 1991–1993 годах проведена инвентаризация земель сельскохозяйственного назначения, выделено и сформировано земли государственного запаса и резервного фонда (соответственно до 15 и 20 процентов общих площадей угодий отдельных колхозов и совхозов). Что и дело в последующем возможность на этом базисе сформировать в Украине фермерские хозяйства, «собственные сельские хозяйства» (ОСГ), выделить до двух гектаров земли работникам социальной сферы, решить проблемы выделения земель пропущенным в списках, проводить расширение сенокосов и пастбищ за счет части запаса.

Разгосударствление земель закончилось в 1996 году, а с ним и первый этап реформы. При этом также была проведена передача земель колхозов у «совместно-частичную собственность» коллективным сельским предприятиям (КСП) с вручением сертификатов на земельный пай.

С 1997 года земельные отношения реформировались в трех направлениях: приватизация земельных участков гражданами, паевание земель сельхозпредприятий, приватизация (выкуп) земель не сельхозназначения.

На втором этапе реформирования земельных отношений, было проведено реструктуризацию КСП и создание арендных предприятий на базе частных хозяйств разных организационных форм. Для обеспечения включения земли в экономический оборот путем аренды земельных паев в соответствии с Указом Президента Украины от 23 апреля 1997 года «Об аренде земли» разработаны схемы деления земель коллективной собственности на земельные доли (паи), временный образец «Договора аренды земельных долей (паев)» и порядок закрепления массивов распаеванных земель по группам собственников земельных сертификатов.

Несмотря на некоторые земельные преобразования, 1993–1998 годы стали периодом недопустимого затягивания реформирования земельных отношений, что привело реформу в глухой угол. Ликвидация имущественных комплексов сельхозпредприятий и формальное паевание земель КСП на основании сертификатов формировало

недоверие крестьян к государственной политике по проведению земельной реформы.

Указ Президента Украины «Про невідкладні заходи щодо прискорення аграрного сектору економіки» от 3 декабря 1999 года ускорил реформирование и предоставил социальные гарантии собственникам паев (долей), особенно пенсионерам установив минимально допустимый уровень арендной платы 1,0, а потом 3 процента нормативной оценки земли передаваемой в аренду. Указ гарантировал права собственников паев (долей) на получение принадлежащих им паев в натуре для самостоятельного хозяйствования, создание на их базе новых сельхозструктур рыночного типа или передачу в аренду другим субъектам, с обязательным заключением договоров аренды и их государственную регистрацию.

Второй этап реформирования был завершен в 2001 году, в ходе которого провели замену сертификатов на государственные акты, ликвидировали КСП создав на их базе частные предприятия и кооперативы. Динамика организационных форм на селе предоставлена графиком.

Третий этап реформирования начинается в 2002 году с принятием нового Земельного кодекса. В целом он отмечается эволюционным путем вовлечения земель в экономический оборот (за счет аренды), формированием кадастра земель, формированием крупных стабильных предприятий, упрощением и расширением фермерских хозяйств, становлением и расширением такого явления как латифундизм, затягиванием земельных преобразований не преодолением моратория на рынок земель сельскохозяйственного назначения.

Завершению земельной реформы и укреплению государственных национальных позиций способствовать принятию и реализации ряда общегосударственных и региональных программ, по зонированию территории страны вплоть до планов физического пространственного развития отдельных территорий с их обязательным землеустройством, административно-территориальная реформа с планами реконструкции системы расселения и поселенческой сети, увеличение площадей населенных пунктов и пригородных зон, общегосударственная переоценка земель, постановки их на учет, изменение принципов и системы земельных, их распределения и использования.

Литература:

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдучський, П.І. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдучького. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 424 с.
2. Гуторов О.І. Проблеми сталого землекористування у сільському господарстві: теорія, методологія, практика: монографія / О.І. Гуторов. — Харків: «Едена», 2010. — 405 с.
3. Даниленко А. С. Вдосконалення земельного законодавства та реформування земельних відносин в умовах ринкової економіки / А. С. Даниленко, І.П. Манько // Регіональна економіка. — 2004. — № 3. — С. 147–153.
4. Данилишин Б. Земельні ресурси як чинник розвитку / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. — 2006. — № 91. — С. 6.
5. Столыпин П. А. О земельном законопроекте и землеустройстве крестьян / П. А. Столыпин. — М., 1991. — 462 с.
6. Ульянченко О. В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект монографія / О. В. Ульянченко. — Суми: Довкілля, 2009. — 383 с.

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Особенности государственной поддержки малых инновационных предприятий при вузах

Белецкая Анастасия Анатольевна, ассистент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В современных условиях в России не создано единой правовой основы для широких интеграционных процессов, сочетающих образовательный, научный и профессиональный виды деятельности. Формы интеграции научных организаций и вузов не имеют систематизированной государственной поддержки.

Ключевые слова: инновации, малые инновационные предприятия, вуз, государственная поддержка, инфраструктура.

Возможность создания при вузах малых инновационных предприятий (далее — МИП при вузах) предоставляет Федеральный закон № 217-ФЗ, принятый 15 августа 2009 г., создающий правовую основу для инновационных предприятий, созданных при бюджетных научных учреждениях и государственных высших учебных заведениях [1].

В дальнейшем, возможность появления предприятий при вузах была закреплена ст.103 ФЗ от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», предусматривающей возможность создания образовательными организациями высшего образования хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности.

В вузе стратегическое партнерство может охватывать следующие виды взаимоотношений [2, с. 14]:

— между отдельными структурами высшего профессионального образования, осуществляющими схожую (или аналогичную) деятельность, подразумевая «превращение» конкурентов в партнеров;

— между академической наукой, промышленностью, бизнесом и властными структурами, вовлеченными в процесс создания продуктов и услуг высшей школы.

Первый вид взаимоотношений основан либо на объединении ресурсов партнеров для достижения взаимно согласованных целей, либо на обмене ресурсами, которые позволят сохранить и укрепить их рыночные позиции. Особое значение при этом уделяется длительности пар-

тнерских отношений. Длительность таких отношений высшей школы варьируется начиная с разовых коммерческих операций и заканчивая полной интеграцией (как в случае со слиянием компаний).

Второй вид взаимоотношений в вузах формируется в технологической цепочке создания ценности продуктов и услуг высшей школы. Такое стратегическое партнерство означает переход с «ориентации на сделку» на «ориентацию на партнерство», что предполагает наличие повторяемых, многочисленных сделок, а соответственно и сокращение издержек взаимодействия и возможность использования в управлении контрактами стандартных методов [3, с. 19].

Еще одну классификацию МИПов предлагает Л. Ю. Грудцына. Так, она предлагает объединить все отечественные МИП, действующие в настоящее время в российской инновационной сфере, в две основные группы — предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры.

Малые инновационные предприятия первого типа — это фирмы, которые были основаны сотрудниками НИИ или вузов. Существование при НИИ дает им ряд преимуществ: позволяет отсрочивать платежи за аренду и коммунальные услуги, пользоваться опытно-экспериментальной базой, наработанными связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, брендом.

Самостоятельных МИП значительно меньше. Они выживают благодаря тому, что смогли найти свою нишу

на рынке наукоемкой продукции. Однако в настоящий момент малые инновационные предприятия, созданные при участии вузов и НИИ, сталкиваются со многими трудностями в процессе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности: законодательство, не адаптированное к инновационным предприятиям, финансовые сложности, высокий уровень предпринимательского риска, отсутствие широкого круга потребителей и др.

Для преодоления отмеченных выше трудностей малым инновационным предприятиям необходима государственная поддержка, которая может осуществляться в следующих формах: создание площадок предпринимательских коммуникаций — бизнес-инкубаторов; создание инвестиционных институтов, которые готовы инвестировать инновационные предприятия на самых ранних этапах их развития; внесение поправок в законодательство, облегчающих деятельность МИП [4, с. 125].

Как отмечает В. А. Северин, коммерциализация как процесс начинается не с момента окончания научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а с момента появления заказчика на создание новой продукции с использованием новаций. Поэтому процесс коммерциализации — это не простое посредничество между наукой и производством. Это ряд сложных и взаимосвязанных этапов по подготовке инновационного предложения, экспертизе технологии инвесторами, привлечению инвестиций, договорному закреплению отношений между всеми участниками процесса, распределению прав на будущую интеллектуальную собственность, освоению результатов в производстве, сопровождению инновационного продукта и его дальнейшей модификации [5, с. 36].

В настоящее время существует ряд проблем коммерциализации вузовских технологий:

- несовершенство законодательства в области инновационной деятельности и, в частности, ИС;
- не разработан механизм и процедуры передачи технологий от вузов промышленным предприятиям и компаниям;
- отсутствие финансирования инновационной инфраструктуры вузов;
- необходимость подготовки квалифицированных кадров для инновационной инфраструктуры;
- отсутствие экономических стимулов у промышленных предприятий для внедрения инновационных технологий [6, с. 18].

Главным образом, эти особенности касаются:

- вопросов создания малых предприятий при образовательном учреждении;
- определения формы хозяйственного общества (общество с ограниченной ответственностью либо акционерное общество);
- определения статуса хозяйственного общества в качестве малого предприятия независимо от доли участия в его уставном капитале образовательных учреждений;
- состава учредителей;

- регламентации направленности деятельности такого рода обществ на внедрение результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учредителям — образовательным учреждениям;

- внесением в уставной капитал обществ права на использование результатов интеллектуальной деятельности по лицензионным договорам;

- возможностью внесения в уставный капитал хозяйственных обществ денежных средств, оборудования и иного имущества, находящегося в оперативном управлении учреждений;

- распоряжения доходами обществ.

Основными показателями оценки выполнения программы развития инновационной инфраструктуры образовательного учреждения являются:

- а) комплексность созданной инновационной инфраструктуры образовательного учреждения и объем выполняемых на ее базе работ и услуг;

- б) эффективно действующая система регистрации и учета результатов интеллектуальной деятельности;

- в) количество результатов интеллектуальной деятельности, принятых к бюджетному учету;

- г) количество хозяйственных обществ, созданных образовательным учреждением;

- д) количество рабочих мест в созданных инновационной инфраструктуре и хозяйственных обществах;

- е) количество студентов, аспирантов и представителей профессорско-преподавательского состава, участвующих в работе хозяйственных обществ;

- ж) количество реализуемых созданными хозяйственными обществами проектов, поддержанных Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и другими организациями, а также объем привлеченных внебюджетных средств;

- з) объем научно-исследовательских и научно-конструкторских работ, выполняемых в образовательном учреждении;

- и) количество подготовленных и повысивших квалификацию инновационно-ориентированных кадров для малого и среднего инновационного предпринимательства по программам, разработанным в образовательном учреждении;

- к) численность профессорско-преподавательского состава и сотрудников образовательного учреждения, прошедших стажировки и программы повышения квалификации в сфере инновационного предпринимательства и трансфера технологий на базе объектов инновационной инфраструктуры ведущих иностранных университетов;

- л) объем высокотехнологичной продукции, созданной с использованием элементов инновационной инфраструктуры образовательного учреждения [7, с. 159].

По замечанию В. Мирошниковой, Л. Грудцыной, довольно давно общее положительное признание заслужила модель, в которой центральное звено занимают универси-

теты, которые функционально обеспечивают связь науки, образования и инновационного бизнеса (как правило, малого). По мнению исследователей, одна из важнейших особенностей организации науки в России заключается в том, что исконно сильные позиции РАН, наука и научный процесс не связаны с вузами и оторваны от учебного процесса, не взаимодействуют с ним [8, с. 34].

Таким образом, основными направлениями государственной поддержки ведущих российских вузов, по моему мнению, должно быть развитие взаимодействия российских вузов и производственных предприятий, а так же развитие инновационной инфраструктуры в самих вузах. Так же государство должно отчасти взять на себя роль инвестора МИПов при ВУЗах.

Литература:

1. Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
2. Байкова О. М., Сухомлинова М. А. Интеграция образования, науки и бизнеса как условие эффективного развития экономики России // Государственное управление. Электронный вестник. Вып. N 23, июнь 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/23_2010.html.
3. Рынок труда и интегрированные бизнес-образовательные структуры: стратегические аспекты взаимодействия (Селютина А., Смолькова А.) («Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом)», 2013. № 2.
4. Грудцына Л. Ю. Организационно-правовые формы инновационных предприятий // Новый юридический журнал. 2012. N 4. С. 124–132.
5. Северин В. А. Проблемы коммерциализации научных исследований в России // Юрист. 2011. N 19. С. 35–39.
6. Ефимцева Т. В. Правовое положение малых инновационных предприятий // Юрист. 2012. № 18. С. 18–20.
7. Агешкина Н. А. Смагина И. А. Подгорная Ю. А. Комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (2-е издание переработанное и дополненное) 2-е изд., переработ. и доп. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011. С. 159.
8. Мирошникова В., Грудцына Л. К вопросу о правовом статусе научных организаций образовательных учреждений высшего профессионального образования // Право и жизнь № 7–8. 2011 г. с. 34.

Роль правовой культуры в преодолении коррупционных факторов в правотворчестве

Бузун Елена Владимировна, студент

Научный руководитель Борисов Геннадий Александрович, заведующий кафедрой теории и истории государства и права, профессор, доктор юридических наук, заслуженный юрист Российской Федерации
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Статья посвящена рассмотрению роли правовой культуры в преодолении коррупционных проявлений в правотворческой деятельности. Низкий уровень правовой культуры в сфере правотворчества рассматривается как один из факторов, способствующих возникновению коррупции и злоупотребления властью. На основе проведенного исследования предлагаются способы повышения уровня правовой культуры субъектов правотворчества.

Ключевые слова: правовая культура, правотворчество, коррупция, субъекты правотворческой деятельности, антикоррупционная экспертиза.

В условиях коренных изменений, происходящих в правовой системе Российской Федерации, правотворчество является наиболее важным направлением деятельности государства на современном этапе.

Правотворчество следует рассматривать как специфическую государственно-властную деятельность уполномоченных на то субъектов по разработке новых, изменению

и отмене старых правовых норм, а также санкционированию иных социальных норм, которое осуществляется путем придания юридической силы уже существующим в обществе правилам поведения или путем предоставления (делегирования) общественным организациям полномочий непосредственно принимать и издавать нормативные акты в целях установления оптимального варианта

правового регулирования общественных отношений. [9, с. 197] Правотворческий процесс начинается с выявления необходимости правовой регламентации и завершается вступлением правового акта в законную силу.

В литературе отмечается, что зрелость правовой системы во многом зависит от того, в каком порядке осуществляется правотворчество, насколько демократична его процедура, достаточно ли развиты процессуальные формы разрешения индивидуально-конкретных дел в ходе подготовки и принятия нормативных юридических актов. [7, с. 29]

С.С. Алексеев справедливо отмечает, что «государственный момент» для правотворчества является решающим, ключевым. Правотворчество потому и выступает в качестве конститутивной стадии правообразования, что именно в виде государственной воли соответствующие нормативные обобщения обретают свойства права, становятся общеобязательными нормативными предписаниями, поддерживаемыми силой государственного принуждения. [1, с. 228] Понимание правотворчества как государственно-властной деятельности позволяет рассматривать его и как средство противодействия коррупции, поэтому его антикоррупционная составляющая имеет основополагающее значение.

Актуальность исследования проблем правовой культуры правотворческой деятельности обусловлена теми социальными последствиями, которые могут наступить в результате принятия нормативного правового акта, лоббируемого заинтересованными лицами.

Правовую культуру в сфере правотворчества можно определить как качественное состояние деятельности субъектов правотворчества по подготовке, принятию и опубликованию нормативных правовых актов. Среди показателей правовой культуры правотворческой деятельности выделяют доступность и четкость издаваемых законов; законотворческую объективность; высокий уровень профессионализма законодателей; системность и качественность нормативно-правовых актов; юридически грамотную взаимосвязь с органами исполнительной власти. [5, с. 85] Коррупционные проявления во многом обусловлены именно недостаточным уровнем правовой культуры субъектов, участвующих в правотворческой деятельности.

По мнению В.М. Баранова, правосознание властвующей элиты имеет различную «глубину поражения» и может объективироваться в «светлой», «серой» и «черной» формах коррупции. К «светлой» коррупции относятся бюрократизм, лоббизм, протекционализм, кумовство и т.д. К «серой» — взяточничество, являющееся ядром коррупции. К «черной» коррупции относится такое положение, когда должностное лицо состоит на службе у преступного формирования. [2, с. 98]

Коррупция в сфере правотворчества представляет собой особый вид опасных деяний, которые проявляются в различных видах протекционизма, в форме подкупа властных субъектов правотворчества, лоббизма. Ее

характерной чертой является то, что коррупционные отношения между представителями различных социальных групп складываются в процессе правотворчества. При этом коррупция находит свое проявление в злоупотреблении своим публичным статусом субъектами, наделенными властными полномочиями. В итоге, принимаемые ими нормативные правовые акты выступают как средство достижения личных либо корпоративных корыстных интересов.

Среди факторов, которые способствуют возникновению и распространению коррупции в сфере правотворчества, можно выделить следующие:

во-первых, постоянное увеличение числа законов, носящих декларативный характер, не имеющих средств для их реализации и механизмов действия;

во-вторых, принятие нормативных правовых актов, которые направлены не на удовлетворение интересов общества в целом, а только на реализацию интересов отдельных личностей и социальных групп;

в-третьих, невысокая степень доверия граждан к законодательной власти в нашей стране отрицательно влияет на принятие ответственных властных решений;

в-четвертых, низкий уровень правовой культуры субъектов правотворческой деятельности оказывает влияние и на технико-юридическое качество принимаемых ими нормативных правовых актов. В результате, в действующем законодательстве существует масса конфликтующих норм и институтов, ошибок и разночтений.

В научной литературе указывается, что осуществление правотворческих отношений предполагает высокую правовую культуру их непосредственных участников. [4, с. 174] Следовательно, одним из определяющих факторов в повышении уровня правовой культуры правотворческой деятельности выступает правовое воспитание лиц, его осуществляющих. Правовое воспитание — это целенаправленная, систематическая деятельность государства, его органов и их служащих, общественных объединений и трудовых коллективов по формированию и повышению уровня правового сознания и правовой культуры. [8, с. 223]

Важным направлением противодействия коррупции в правотворчестве должна стать антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов, которая направлена на то, чтобы выявить и устранить ошибки и коррупциогенные факторы, допущенные в процессе разработки и принятия нормативного правового акта. О необходимости проведения такой экспертизы говорилось еще в Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.): «Каждое государство-участник стремится периодически проводить оценку соответствующих правовых документов и административных мер с целью определения их адекватности с точки зрения предупреждения коррупции и борьбы с ней». В России принят Федеральный закон № 172-ФЗ от 17 июля 2009 года «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых

актов и проектов нормативных правовых актов». Согласно п.2 ст.1 данного Федерального закона коррупционными факторами являются положения нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов), устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил, а также положения, содержащие неопределенные, трудноисполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям и тем самым создающие условия для проявления коррупции. Основными принципами организации антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов) являются: 1) обязательность проведения антикоррупционной экспертизы проектов нормативных правовых актов; 2) оценка нормативного правового акта во взаимосвязи с другими нормативными правовыми актами; 3) обоснованность, объективность и проверяемость результатов антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов); 4) компетентность лиц, проводящих антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов); 5) сотрудничество федеральных органов исполнительной власти, иных государственных органов и организаций, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также их должностных лиц с институтами гражданского общества при проведении антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов).

Экспертиза правовых актов на коррупционность должна проводиться на всех уровнях власти, и субъекты

Российской Федерации в развитие положений федерального законодательства принимают свои нормативные правовые акты, направленные на регулирование данной сферы. В частности, в Белгородской области принят Закон Белгородской области № 338 от 7 мая 2010 года «О противодействии коррупции в Белгородской области». Ст. 6 данного акта закрепляет проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов) Белгородской области.

Высказываются мнения и о целесообразности развития системы самоконтроля власти. Первостепенное значение в этой связи приобретает соответствующая деятельность парламентов субъектов Российской Федерации и высшего законодательного органа страны. [6, с. 135]

Негативное влияние на уровень правовой культуры субъектов правотворчества оказывает нечастое применение правовых норм, предусматривающих процессуальную ответственность. Процессуальная ответственность определяется как вид и мера неблагоприятных последствий в случаях непрофессиональной работы и допущении правотворческих ошибок. Основаниями ее наступления являются принятие неправового закона, принятие нормативного правового акта, противоречащего Конституции РФ и федеральному закону, допущение других процессуальных издержек. [3, с. 223]

Таким образом, на современном этапе развития Российской Федерации вопросы правотворческой деятельности государства как основного субъекта правотворчества должны находиться в центре внимания, поскольку именно оно обеспечивает формирование законодательства, построенного на антикоррупционных основах.

Литература:

1. Алексеев С. С. Общая теория права: учеб. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2009.
2. Баранов В. М. Теневое право. Н. Новгород, 2002.
3. Борисов Г. А. Теория государства и права: учебное пособие / Г. А. Борисов. — Белгород: БелГУ, 2009.
4. Дрейшев Б. В. Правотворческие отношения в советском государственном управлении — Ленинградский государственный университет. — Л.: Ленинградский университет, 1978.
5. Зотов А. П. Правовая культура органов власти в Российской Федерации: Теоретико-правовое исследование: диссертация... кандидата юридических наук / А. П. Зотов. — Саратов, 2002.
6. Керимов А. Д. Современное государство: вопросы теории / А. Д. Керимов. — М.: Норма, 2013.
7. Лучин В. О. Процессуальные нормы в советском государственном праве. — М., 1976.
8. Соколова Н. С. Правотворческая деятельность субъектов Российской Федерации: пути совершенствования: монография / Н. С. Соколова. — М.: Изд-во РАГС, 2003.
9. Фундаментальные проблемы концепции формирования советского правового государства / Г. А. Борисов, В. Л. Мусияка, И. В. Бенедик, В. М. Горшенев; Под ред. В. М. Горшенева. — Харьков: «Основа», 1990.

Место правового воспитания в формировании правосознания молодежи

Джанибекова Нодира Абдусаломовна, старший преподаватель;

Зарипов Шохбоз Алижон угли, студент

Гулистанский государственный университет (Республика Узбекистан)

Правосознание представляет собой основу и органическую составную часть правовой жизни организованного в государство общества. Оно возникло на заре развития человечества вместе с формированием государства в раннеклассовых обществах и развивалось вместе с ним. Правовые системы современности имеют свои истоки в правовой мысли и юридической практике древних цивилизаций Греции, Рима, Древнего Востока, Индии, Китая. На формирование и развитие правосознания как одну из форм общественного сознания оказывают воздействие социально-политические, экономические, культурные факторы, оно взаимосвязано и взаимодействует с политическим сознанием, моралью, искусством, религией, философией, наукой.

Правосознание есть система чувств, эмоций, взглядов, идей, теорий, традиций, переживаний и других духовных проявлений, выражающих отношение граждан как к действующему законодательству, юридической практике, правам, свободам и обязанностям граждан, так и к желаемому праву. Правосознание есть отражение правовой жизни общества, правовых отношений, сущности и роли правовых установлений в сознании общества, личности.

Правосознание играет важную роль в совершенствовании и развитии правовой жизни общества и является необходимым фактором при создании норм права. Ведь прежде чем получить выражение в юридических нормах, результатах деятельности правотворческих органах, определенные интересы и потребности людей проходят через волю и сознание индивидов, создающих правовые нормы. Поэтому качество правовых норм, их соответствие потребностям общественного развития неразрывно связано с правовыми представлениями, уровнем правосознания тех, кто создает правовые нормы.

Правосознание является важным и необходимым условием точной и полной реализации правовых норм. Чем выше уровень правосознания граждан государства, тем точнее исполняются предписания правовых норм. Развитое правосознание обеспечивает добровольное осуществление правовых требований, понимание их правильности и разумности. Оно вызывает у людей чувство нетерпимости к нарушениям правопорядка. Т.е. правосознание является важным фактором развития законодательства, стабильности правопорядка, реальности прав и свобод граждан. Совершенное правосознание свидетельствует также о высокой общей и правовой культуре личности.

Само участие в правовой жизни общества оказывает воздействие на правосознание индивида, способствует усвоению им правовых знаний и навыков. Общество и го-

сударство заинтересованы в формировании социально активных и в то же время законопослушных граждан. Однако в современных условиях участились случаи деформации правосознания. Наиболее мягкая форма искажения правосознания — правовой инфантилизм — заключается в несформированности, недостаточности правовых знаний и установок. Вторая форма — правовой нигилизм, т.е. осознанное игнорирование требований законов, исключая, однако, преступный умысел. И третья форма — феномен и его перерождение, т.е. игнорирование права, других социальных норм и общественной морали, другими словами — «беспредел». Эти проявления социального зла необходимо преодолеть, и одной из важнейших составных частей всей работы по искоренению произвола, нигилизма, социальной апатии являются меры по правовому воспитанию граждан.

Воспитание правового сознания в органической связи с началами нравственности, демократического сознания всех граждан представляет процесс повышения культуры общества, человека, обретения им достоинства, свободы и справедливости. Естественно, что воспитание правосознания начинается с усвоения нравственных ценностей, норм в семье, школе, в духовном общении, в том числе и играх со сверстниками, товарищами и друзьями. В наблюдениях над жизнью, размышлениях о нормально протекающих событиях и бытовых событиях и бытовых, социальных конфликтах, связанных с нормами права, юридическими оценками, утверждаются правовые представления, взгляды, развиваются чувства молодых граждан. В правовом воспитании большая роль принадлежит художественной литературе, средствам массовой информации. Воспитание в духе права, законности не ограничивается правовым просвещением, формированием позитивного отношения к закону, праву, а находит свое завершение в правовой активности личности, в ее правовой культуре. Правовая культура личности выражается в овладении ею, основами юридических знаний, в уважении к закону, праву, в сознательном соблюдении норм права, в понимании социальной, юридической ответственности, в непримиримости к правонарушениям, в борьбе с ними. Знание гражданами своих прав, свобод, а также обязанностей перед государством и обществом является составной частью правовой культуры. В теории и методике правового воспитания выделяется тройственная иерархия целей в деятельности, направленной на формирование комплекса специфических качеств личности в правовой сфере жизнедеятельности:

1. ближайшая цель — формирование системы правовых знаний;

2. промежуточная цель — формирование правовой убежденности;

3. конечная цель — формирование мотивов и вытек правомерного социально активного поведения.

Правовое воспитание призвано обеспечивать поведение, согласующееся с потребностями, интересами и ценностями гуманного общества, которые должны находить воплощение в нашей правовой системе.

В Узбекистане огромное внимание уделяется повышению правовой грамотности и правового сознания молодых людей. В стране создана крепкая законодательная база по защите прав молодежи. За годы независимости для урегулирования правоотношений в этой сфере, решения актуальных вопросов принят целый ряд нормативно-правовых документов. В их числе законы Республики Узбекистан, указы, распоряжения, постановления Президента, постановления Кабинета Министров. Особого внимания заслуживает формирование в стране институциональной системы защиты прав несовершеннолетних. В этом направлении на местах активно работают комиссии по делам несовершеннолетних. Налаживание деятельности Республиканского центра социальной адаптации детей служит расширению масштабов и повышению эффективности работы в этом направлении. Действующие в нашей стране общественные объединения также вносят достойный вклад в реализацию масштабных проектов по этим проблемам. Одна из таких структур — Общественное движение молодежи Узбекистана «Камолот». Особенно своевременным явилось создание на местах центров «Молодежных социальных услуг». Посещающие их юноши и девушки имеют возможность получить квалифицированные консультации специалистов для решения возникающих в жизни проблем, осваивать дополнительные знания.

Такие примеры говорят о том, что со стороны нашего государства к решению проблем молодежи и укреплению законодательных основ государственной политики в этой сфере уделяется достойное внимание, свидетельством которого являются успехи достигнутые в области социально-экономической политики нашей страны, именуемой и признанной узбекской моделью не только в нашем государстве, но и за рубежом, в которой уделяется большое внимание нравственно-культурным ценностям, историческому и национальному наследию, общечеловеческим и национальным ценностям, в центре которой всегда было и остается молодое поколение [1, с. 5].

Как известно, достигнув независимости, Узбекистан избрал своеобразный и уникальный путь развития. Сущность этого пути состоит в формировании свободного гражданского общества, основанного на рыночных отношениях, создании достойных условий жизни для народа. При этом важно, чтобы люди воспринимали реформы не как безучастные наблюдатели, а как непосредственные исполнители задач на пути достижения этих целей. Чтобы добиться этого, необходимо формировать не только по-

литическую, но и правовую активность граждан, повышать правосознание народа, укреплять его правовую грамотность.

Работа по повышению правовой культуры нашего народа возвышена в ранг государственной политики. За годы независимости в Узбекистане приняты необходимые законодательные документы, при Олий Мажлисе действует институт Уполномоченного по правам человека Омбудсман, создан Национальный центр Узбекистана по правам человека, открыт Центр поддержки гражданского общества (ЦПГО) при Ташкентском центре общественного просвещения, работает Молодёжный центр. Цель этих организаций — гражданско-правовое воспитание населения, содействие развитию гражданского общества на основе интерактивного обучения в области прав человека по программам: «Практическое граждановедение», «Street Law» (Популярное право), «Программа молодёжного лидерства», «Межрегиональный информационный обмен» и т. д.

Независимость включает в себя понятие обладания большим, великим правом на свободную жизнь, правом строить свою судьбу. Одной из первоочередных задач при этом является воспитание правового сознания граждан. Строительство независимого государства в Узбекистане начато с формирования юридических основ — фундамента законности, определяющего взаимоотношения государства и личности. И главную роль здесь бесспорно играет правовое воспитание молодёжи. Ведь, как известно, молодёжь во все эпохи формирования человеческого общества играла важную решающую роль в его будущем. Сегодня, когда субкультура молодёжи в государстве зависит от общественного состояния государства, от культуры общества, от социализации (получения образования, знаний, наличия работы), вопросы воспитания молодёжи приобретают ещё большее значение. Более 10 миллионов узбекистанцев составляют дети и учащаяся молодёжь. За ними будущее, им определять судьбу Узбекистана в XXI веке. Узбекистан не только молодое государство, но и государство молодых.

Реформы, осуществляемые на пути к гражданскому обществу, должны отвечать в первую очередь интересам молодёжи, поэтому требуется особое внимание уделять ее политико-правовому, духовному воспитанию. В сознании молодых людей должно укорениться убеждение, что культурным и образованным является тот, кто имеет правовые знания и применяет их на практике.

Под правовым воспитанием принято понимать целенаправленную систематическую деятельность государства, его органов и их служащих, общественных объединений и трудовых коллективов по формированию правового сознания и повышению правовой культуры.

Правовое обучение и правовое воспитание молодёжи, органически связаны между собой. Воспитывающее обучение предполагает непрерывную взаимосвязь процессов целенаправленного формирования сознания личности законопослушного гражданина, включая пра-

вовоззрение, нравственные идеалы, правовые установки. Крайне важно сформировать у молодёжи соответствующую мотивацию, положительное отношение к познаваемому содержанию и потребность к постоянному расширению и углублению правовых знаний. Лишь в этом случае можно считать, что человек будет не только декларировать значение теоретических знаний для практической деятельности, но и найдёт возможность для овладения этими знаниями и их правильного применения в ответственных ситуациях.

В 1997 году была принята «Национальная программа повышения правовой культуры в обществе», согласно которой предусмотрено формирование правовой культуры у всех граждан нашей страны. В этих целях необходимо

было «постепенно ориентироваться на то, что воспитание в духе права, законности, не ограничивается правовым просвещением, формированием позитивного отношения к закону, праву, а находит своё завершение в социально-правовой активности личности» [2].

В законах человечество выразило представления о добре и зле, справедливости, закрепило право на жизнь, труд, образование. Свои представления о недопустимости безнравственных явлений люди воплотили в запрете убийств, пыток, краж, насилия, унижения чести и достоинства человека. Поэтому вопрос отношения молодого поколения к закону, его соблюдению должен был быть в центре правового воспитания и формирования правосознания молодёжи.

Литература:

1. Туленова Г. Молодёжная политика в Республике Узбекистан: состояние и перспективы развития. — Ташкент: ALOQACHI.-2008.
2. www.lex.uz //Национальная программа повышения правовой культуры в обществе — Закон Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 27 август 1997 г.

Баланс прав работников и работодателей как гарантия стабильности государства

Довгань Ольга Анатольевна, главный специалист
Калининградское региональное отделение ВПП «Единая Россия»

Современное состояние правовой защиты интересов сторон трудовых отношений нельзя признать удовлетворительным, что негативно сказывается на уровне социальной стабильности в России.

За последние двадцать лет люди наемного труда — основная часть налогоплательщиков, пресловутый средний класс, который должен являться гарантом стабильности и преемственности государственной власти — оказался один на один с экономически более сильным работодателем.

Исключением являются государственные и муниципальные служащие: в отношении них действует система правовых актов, исполнение которых поддерживается четкой схемой подчиненности и привлечения к ответственности нарушителей. Во многом благодаря этому фактору такая служба востребована, но не может вместить всех желающих.

Большая часть работодателей — предприятия негосударственных форм собственности — злоупотребляют правами по организации труда. Экономические кризисы и спад производства — причины, по которым последние двадцать лет власть шла им на уступки, привели к тяжелым последствиям. Дискриминации по половому признаку, национальности, увольнение беременных женщин, зарплаты в конвертах, ежедневная работа по 12 часов и больше, производственные травмы — будни российских граждан.

Колоссальный разрыв, явившийся следствием уничтожения советской системы трудовых отношений, отсутствие равноценной по устойчивости схемы паритетного соблюдения интересов работников и работодателей используются организациями, имеющими влияние на формирование общественного мнения в стране. Причем деятельность некоторых из них по различным критериям можно охарактеризовать как подрывающую суверенитет Российской Федерации. Мотивы отсутствия социальной справедливости в качестве оценочного подхода к качеству регуляторов таких отношений используются в создании оппозиционных действующей власти политических движений.

Паритет интересов работника и работодателя

Сегодня происходит переоценка многих явлений, вновь создаются предпосылки для возврата к традиционным для российского общества представлениям о моральности поступков, поддержке социально незащищенных слоев населения.

Однако формирование адекватной системы трудовых норм, в отсутствие четких принципов регулирования таких отношений и безусловного признания их социальной цен-

ности, не способно кардинально изменить ситуацию. Необходимо сформулировать приоритеты проводимых преобразований, чтобы принимаемые меры не противоречили друг другу, дополняли провозглашенные президентом России социальные стандарты.

Такая работа должна проводиться комплексно, основываться на теории права, отражать паритетное соблюдение интересов работодателя и работника — «золотую середину», позволяющую сохранять экономическую целесообразность наемного труда, создавать условия для восстановления трудового потенциала работника, повышения его квалификации, мотивированности в эффективности труда.

Даже незначительное отклонение от такой середины может лишить смысла проводимые преобразования. В частности, несовершенство в работе профессиональных союзов в 80–90 года привело к нарушению баланса интересов, что отразилось в законодательном фиаско самой идеи защиты работников субъектом, не являющимся стороной трудового договора.

Экономические сложности, рост безработицы, безусловно, являются поводом для обоюдного понимания значимости повышения эффективности труда, но не являются поводом для порождения рабского труда. А именно таким можно считать работу сверх нормальной продолжительности рабочего времени в условиях, не отвечающих требованиям безопасности, за заработную плату, недостаточную для покрытия элементарных потребностей человека. Подобные факты распространены в современной России и расцениваются большинством предпринимателей как соответствующе экономическим реалиям.

В программных статьях Владимира Путина, основные положения которых находят отражение в проводимой политике государства, средний класс определен как «люди, которые могут выбирать политику» [1, с. 5], то есть следует учитывать его основные потребности, главной из которой является создание общества социальной справедливости. Но признавать таковым утопические представления о всеобщем экономическом равенстве неверно. Равенство должно заключаться в предоставлении равных возможностей, равенства перед законом.

Доходы среднего класса должны формироваться за счет достойной оплаты за труд, прямо пропорциональной его эффективности. При этом повышение эффективности труда должно достигаться массовым созданием высокопроизводительных, высокооплачиваемых рабочих мест для образованных людей [с.44, 1]. Население оценивает приоритетные для него права, на первом месте среди которых стоит право на труд (возможность трудового заработка) [с.44, 1].

Необходимость доведения уровня МРОТ до прожиточного минимума в регионах, разработка обязательных для соблюдения ставок минимальной оплаты труда за час работы в зависимости от квалификации работника — первоочередные меры, реализация которых должна быть проведена в рамках реформы.

До сегодняшнего дня многочисленные попытки привести к единому знаменателю интересы работодателей и работников не привели к результату, что вполне объяснимо в отсутствие концепции, в которой должны быть обозначены границы допустимого и недопустимого, основанные на положениях, закрепляющих права человека и гражданина. «Мы переоценили степень интереса крупных корпораций к национальной системе квалификаций, открытой для малого и среднего бизнеса. Значит, надо решать это как общенациональную задачу, подключить все ресурсы государства» [с. 63, 1] — резюмирует президент России Владимир Путин итоги работы с предпринимателями для повышения значимости квалифицированного труда.

Несовершенство системы защиты трудовых прав

На серьезные проблемы законодательства в сфере труда указывают в своих научных работах большинство российских юристов. Принятый в качестве прогрессивного действующий Трудовой кодекс в 2000 году, по сути явился отражением несостоятельности общественных институтов отстаивать уважение людей труда.

Несмотря на провозглашаемые в законах прогрессивные положения, призванные обеспечить защиту прав работников, — повседневная практика свидетельствует не только о росте нарушений, но и о том, что работники не используют в полной мере предоставленные законом средства разрешения конфликтов с работодателями, боясь увольнения.

Созданная система государственного контроля за соблюдением трудового законодательства — малоэффективна, что подтверждается отсутствием распространенной практики ее использования большинством трудящихся, интересы которых были нарушены. В российском обществе доминируют убеждения о полной безнаказанности нарушителей прав работников, что говорит серьезных проблемах в структуре деятельности федеральных инспекций труда, органов специализированного федерального надзора, прокуроров и так далее.

От подобных социальных установок значительно страдает имидж власти. Как следствие — из плоскости правоприменительной практики трудовые споры переходят в политические дискуссии о состоятельности государственной власти как гаранта соблюдения прав населения. Отсутствие единого подхода к защите трудовых прав создает угрозу устойчивости государственной власти.

Судебная защита — как одна из основных форм защиты нарушенных прав российского гражданина, — не является панацеей. Проведя десятки часов в судебных заседаниях, добившись признания факта нарушения своих прав, работник де-факто лишен возможности восстановления на работе. Работодатели уверены в собственной безнаказанности, что вполне оправдано с учетом бессилия сложившейся правозащитной системы.

Одним из выходов из сложившейся ситуации может явиться реанимация общественного контроля в сфере труда. Следует пересмотреть опыт такого контроля советских лет, сравнить с мировой практикой, учесть специфику российского менталитета и отношений на рынке труда для формулирования не декларативных — а отражающих реалии принципов и форм такого контроля.

В своих работах президент России Владимир Путин подчеркивал значимость «обратной связи» власти и населения, понимая под ней «общегражданское обсуждение законопроектов, решений, программ, принимаемых на всех уровнях государственной власти, оценка действующих законов и эффективности их применения. Граждане, профессиональные, общественные объединения должны иметь возможность заранее «тестировать» все государственные документы» [с. 50, 1].

Литература:

1. Путин В. В. Россия сосредотачивается. Ориентиры. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2012.

Диалог власти с работодателями как форма поддержки работников

Довгань Ольга Анатольевна, главный специалист
Калининградское региональное отделение ВПП «Единая Россия»

Стихийные выступления несогласных с ситуацией в сфере занятости возникают практически повсеместно в современном мире и сопровождаются массовыми беспорядками. За вооруженное сопротивление представителям власти, равно как и призывы к нему, насилие и уничтожение имущества введена уголовная ответственность — адекватная мера, которая все же не способна удержать ситуацию под контролем. В России врачи и педагоги в 90-е годы в первых приняли на себя удар от крушения советской системы финансирования социально значимых сфер государства. Далее к ним присоединились работники тех сфер хозяйства, которые были зависимы от государственного заказа. Начало движения несогласных породило крупномасштабные гражданские конфликты. Но в то время быстро изменить ситуацию, чтобы устранить причину, побудившую людей оставить рабочие места и выйти на улицу, имевшимися средствами было невозможно.

В современной России ситуация в области занятости удовлетворительна лишь там, где действуют силы государственного контроля — военнослужащие, государственные и муниципальные служащие. Показателем благополучия можно считать престиж и спрос работы на государство. Вместе с тем внимания заслуживает положение остального населения, большая часть которого является наемными работниками в негосударственном секторе экономики. Если проанализировать научные пу-

Несовершенство законодательства, отсутствие должного контроля за соблюдением прав работников негативно сказываются на уровне доходов основной части населения, на росте безработицы — увеличении социального бремени государства по содержанию малоимущих. Не стоит забывать, что большая часть акций неповиновения, прокатившихся по Европе и Ближнему Востоку, были спровоцированы неспособностью государства обеспечить комфортные условия жизни своим гражданам. Поэтому вопросы реформирования трудового права, формулирование концепции баланса интересов сторон трудовых отношений должны быть внесены в проблематику развития современного гражданского общества.

бликации и комментарии правоведов, то положение наемных работников можно охарактеризовать как незащищенное.

Призывы власти к населению заняться средним и малым предпринимательством получили определенный отклик, однако со временем процент людей, отказавшихся от ведения небольшого бизнеса в пользу наемной занятости, вырос. В этом сыграли роль и кризисы в российской экономике, и общемировые проблемы. Несовершенство системы «начальных стартов» для предпринимателей, сталкивающихся с бюрократией, коррупцией, лоббированием интересов крупного бизнеса, а также криминализацией рынков, привело к ситуации, когда открытое предпринимательство без двойной бухгалтерии обречено на убыточность.

Таким образом, вместо развития среднего класса, повышения доходности предпринимательской деятельности, способной модернизировать российскую экономику и создавать новые рабочие места — большая часть населения стоит на пороге безработицы. Ввиду отсутствия у государства возможности прокормить армию нуждающихся социальными пособиями, соответствующими прожиточному минимуму, как это распространено в Европе, люди вынужденно соглашаются на работу на любых условиях.

Объективный экономический закон спроса и предложения, сформулированный в 1890 году Альфредом Маршаллом, вполне оправдывает себя на российском рынке

труда: среднестатистический работодатель предпочитает покупать труд того работника, который стоит дешевле. При этом он ставит условия, при которых человек работает на износ, не имея возможности ни к восстановлению потенциала, ни к обеспечению себя всем необходимым: к которому нужно отнести и жилье, и накопления в счет пенсионного обеспечения. В результате у среднестатистического работодателя нет стимула к повышению технологичности производства — он достигнет нужной производительности увеличением почти бесплатной рабочей силы, нет потребности в повышении квалификации, проведения обучения персонала. Это создает реальную угрозу для дальнейшего развития экономики, а также серьезно сказывается на здоровье и продолжительности жизни населения.

Пока сохраняется дискриминация в оплате труда, практика необоснованного ненормированного рабочего времени, увольнения беременных женщин — вряд ли можно всерьез говорить о повышении уровня рождаемости и решения демографической проблемы. А без этого ситуация в вопросах социальной защищенности будет только ухудшаться, расходы государственного бюджета на эти цели сейчас непомерно высоки. Кто будет платить налоги, если число активного трудового населения будет сокращаться? Подход к совершенствованию макроэкономических условий для бизнеса, в отсутствие решения вопроса о качестве труда в России, обречен на провал.

Примером грамотного подхода к кадрам являются российские предприятия, принадлежащие иностранным инвесторам, платят за профессионалов, создают условия для их длительной занятости. При соответствующей мотивации труда меняется отношение работника к результату деятельности: ему будет невыгодно работать плохо, иначе он лишится карьеры — понятия, практически исчезнувшего из обихода рядового россиянина.

Еще двадцать лет назад успешные советские предприятия промышленности и АПК создавали объекты инфраструктуры — детские сады, санатории, дома отдыха. Все это имело было экономически оправдано. Сегодня же проблема сохранения здоровья — трудового потенциала практически полностью легли на плечи государства. Оно вынуждено заниматься решением проблем активного населения для недопущения роста социальной напряженности. Это неправильно, средства, направляемые на эти сферы, должны использоваться для социально более слабых — детей, стариков, инвалидов.

Вопросы создания условий труда, в том числе мест в детских садах для детей квалифицированных работников, наемного доступного жилья в удаленных местах производства — могут и должны решаться работодателями. На каких условиях — в этом должен заключаться диалог власти с представителями бизнеса. Возможно, следует поощрять такие расходы путем смягчения налогового бремени: рачительный хозяин, заинтересованный в качественном детском садике, найдет возможность сделать его более комфортным для детей своих сотрудников.

Предприятия, принадлежащие крупному российскому капиталу, постепенно переходят на цивилизованные отношения со своими работниками, так как в силу масштабов производства и его непрерывности не могут рисковать. Для них время — деньги, поэтому они неохотно расстаются со своими работниками, в которых было вложено время на обучение труду и дисциплине. Однако попасть в такие организации на работу сложно. В них распространены традиции допросов и многочисленных проверок, исключающих утечку информации, которая может представлять интерес для конкурентов или контролирующих государственных органов. Офисы и производства напоминают режимные объекты советских лет.

Именно они — крупный российский бизнес, представители ТНК — давно стали основными цензорами принимаемых актов, регулирующих условия труда. Они не привыкли идти на компромиссы и с готовностью лоббируют принятие норм, способных создавать в обществе социальную напряженность. Система вневедомственной охраны на предприятиях давно располагает средствами, во многом превосходящими комплектацию силовых государственных ведомств, чтобы, в том числе, своевременно пресекать любое недовольство работников. Поэтому оно носит латентный характер, и отсутствие официальной статистики об уровне нарушения трудовых прав в этой области вовсе не свидетельствует об их отсутствии.

Если не изменить ситуацию, не сформулировать границы допустимого поведения, а уж потом садиться за стол переговоров с представителями бизнеса для согласования конкретных предложений, то лозунги политической оппозиции найдут широкую поддержку у населения, могут привести к событиям, которые перечеркнут все положительные наработки последних лет — сведут на «нет» зарождающиеся традиции преемственности политического курса. Не стоит забывать, что после революции 1917 года репрессии распространялись на бывших революционеров, которые поняли, что призывы к всеобщему равенству были ни чем иным, как способом захвата власти людьми, далекими в своих намерениях созидать на благо России.

Есть необходимость сформировать границы допустимого поведения работодателя на законодательном уровне, сформулировать приоритеты, четко обозначить «что такое хорошо, а что такое плохо». Стратегически неверно передавать решение таких вопросов предпринимателям, которые больше озабочены вопросами выживаемости в период экономического кризиса, чем повышением защиты прав работников. К тому же следует реально представлять конфликт интересов между сторонами. Работодатель заинтересован платить мало, но производить больше, работник — наоборот. Без вмешательства государства в эти отношения проигрыш работника в такой борьбе скажется на устойчивости власти.

Отсутствие в государственной политике четко прослеживаемой взаимосвязи решений проблем в сфере труда с принимаемыми мерами социальной поддержки свидетельствует об отсутствии сформулированной позиции

в этом вопросе, которая должна быть основана на глубоких научных исследованиях по реформе трудового права, охватывать более широкий круг отношений, чем урегулирование прав и обязанностей по трудовому договору.

Если проанализировать современные работы по трудовому праву, большая часть из них представлена в форме учебных или практических пособий, комментариев, кандидатских диссертаций, суть сводится к точечной критике несовершенства отдельных норм Трудового кодекса. Брать за основу фундаментальные работы по праву советского периода можно лишь с большими отступлениями, поскольку нынешние экономические условия значительно изменились. Действующее трудовое законодательство довольно объемно, но на практике не дееспособно.

В основу реформы должны быть положены объективные потребности работника — условия труда не должны наносить вред здоровью, оплата — обеспечивать жизненно важные расходы. Необходимо ввести минимальные обязательные для соблюдения градации в расчете платы за час труда для неквалифицированного и квалифицированного работника. Следует установить серьезные санкции для работодателей-нарушителей общепризнанных норм о продолжительности рабочего времени, о дискриминации. Это неполный перечень требуемых изменений. Но если не создать механизм работы таких норм, ситуация не изменится, а лишь породит новый виток коррупции, когда проще откупиться от проверяющего, чем изменить условия труда всему коллективу.

Чтобы механизм работал, следует учитывать два важнейших момента. Первый заключается в обосновании экономической целесообразности правомерного поведения предпринимателя. Нужно создать ситуацию, когда выгодно будет не нарушать закон. Не секрет, что в европейских государствах работодатели с опаской идут на непопулярные меры — сокращают производство, снижают заработную плату, отчасти оттого, чтобы сохранить свое доброе имя. В российском обществе такая категория не является ценностью в глазах представителей бизнеса. Поэтому мы можем наблюдать цинизм в их рассуждениях о социальном расслоении и негодовании населения по поводу «золотых парашютов». Все это свидетельствует о неадекватности бизнесменов, отсутствии боязни локауты или санкций со стороны государства. Используя коррупцию, российские предприниматели неоднократно использовали представителей силовых ведомств для решения своих проблем, что является катастрофой в организации исполнительной государственной власти.

Каким способом будет найдена золотая середина — компромисс интересов работодателя и работника? В этих целях обосновано тесное сотрудничество государства с представителями бизнеса, налаживание обратной связи с населением, которое знает ответы на все вопросы.

Следующим условием жизнедеятельности механизма защиты трудовых прав является введение персональной ответственности руководителей, вплоть до уголовной. Но не декларативной — как сейчас, а — действующей.

Следует отдельно оговаривать ответственность директора организации, который лично отвечает за все нарушения, имеющие место на его предприятии, так как ему принадлежит право устанавливать в локальных нормативных актах правила и право определять руководителей всех уровней. Этот подход оправдан практикой создания фирм-однодневок, процессуальных сложностей привлечения к персональной ответственности директоров.

Нужно пересмотреть структуру, обеспечивающую надзор и защиту прав работников, с точки зрения доступности, анонимности и эффективности работы. На сегодня рядовой россиянин не обладает информацией — куда пойти для решения своей проблемы. И дело не в правовом нигилизме, но и в отсутствии практической ценности для работника результатов деятельности таких проверяющих.

Общественный контроль представлен в основном профессиональными союзами. Но система таких союзов, давно находится в отрыве от тех, в чьих интересах была создана. Российские профсоюзы предпочитают участвовать в политике, создавать коалиции с оппозицией, выступать местом для трудоустройства тех, кто в большинстве своем не имеет ни желания, ни возможности вести работу, для которой создан союз. Работник может быть заинтересован в помощи профсоюза, но не разделять политических предпочтений профсоюзных лидеров. Поэтому профсоюзы не должны принимать участие в политической жизни. Они должны сохранять свое целевое назначение. Аккумулировать выводы о состоянии дел в области защиты прав работников, предлагать выполнимые на практике решения. В состав руководства союзов должны входить грамотные экономисты, способные учитывать интересы работодателя в целях поиска обоюдно приемлемых решений.

В условиях неравного поединка работника с работодателем, большой социальной значимости этих вопросов следует рассмотреть возможность и форму включения государства в структуру трудовых правоотношений для усиления действия мер поддержки интересов работника для быстрого реагирования. Рассуждения о нарушении демократических принципов здесь неуместны, поскольку Конституцией предоставлено право обжалования действий государственных органов. А работодателям проще воспользоваться этим правом, чем работникам, не имеющим ни средств, ни времени обжаловать в судах многочисленные нарушения их прав работодателями.

Вместе с тем, возлагая на плечи предпринимателей обязанность по предоставлению работникам цивилизованных условий занятости, которые смогут решить часть нынешних социальных проблем, финансируемых за счет бюджета, нужно предусмотреть объем уступок, которые должно совершить государство в пользу бизнесменов. Среди них может быть распространение практики налоговых льгот для предприятий в зависимости от количества рабочих мест, числа занятых женщин с детьми, молодых специалистов, уровня вложений в повышение технологичности производства и так далее.

Таким образом, реформирование трудовых отношений следует начинать с корректировки многих основополагающих понятий, определяющих отношения в сфере труда, их субъектов, методов на основе разработанной концепции, включающей в себя принципы государственного регулирования в этой сфере. Без адекватных и своевременных мер число со-

циально незащищенных, а потому недовольных проводимой политикой государства будет расти. Важно не допустить использование такого негативного настроения оппозиционными силами, не бороться с ними, а лишить их возможности апеллировать к бездействию государства в его безоговорочной поддержке олигархов и власть имущих.

Суть дипломатических иммунитетов

Жалилов Муминжон, студент
Наманганский государственный университет (Узбекистан)

Дипломатия является важнейшим средством внешней политики государств. «Сегодня Узбекистан на полноправной основе входит в состав самых авторитетных и влиятельных «международных организаций, наращивает дружеские связи с десятками стран на всех континентах, тесно сотрудничает с крупнейшими банковскими и финансовыми органами, негосударственными и неправительственными организациями. За прошедшие годы республика присоединилась ко многим важнейшим международным конвенциям», [1] — отметил Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов.

Дипломатическая деятельность государств регулируется нормами международного права. Лица, несущие дипломатическую службу на территории своей страны или за границей, считаются дипломатическими работниками. Когда дипломат находится на дипломатической работе за границей, то есть в иностранном государстве, он пользуется на основе норм международного права определенными привилегиями и иммунитетами.

Дипломатическими привилегиями и иммунитетами называют те права и преимущества, которые предоставляются дипломатическому представительству, как таковому, а также его главе и дипломатическому персоналу. С определенными ограничениями они могут быть распространены и на административно-технический и обслуживающий персонал.

Привилегии и иммунитеты складывались постепенно на основе существовавших в различных странах обычаев и по мере развития самих дипломатических институтов. Так, например, личная неприкосновенность посла с давних времен считалась его неотъемлемым правом. Известно, что священные законы древней Индии запрещали под страхом смерти поднимать руку на посла, ибо считалось, что в силу своей миссии, от которой зависят мир и война, он пользуется божественным покровительством. Большим уважением были окружены послы Древней Греции: им воздавались почести, преподносились подарки. Неприкосновенность посла устанавливалась законодательством Древнего Рима.

Узбекский народ, имеющий древнюю государственность, имеет и древние дипломатические традиции, ко-

торые на протяжении более двух тысяч лет сформировали общие принципы национальной дипломатии. Известно, в 172 году до нашей эры великий Огузхан заключил с Китаем первый равноправный и взаимовыгодный договор «О мире и родстве», по которому китайский император признавал суверенность его государства. Видимо, в это время появляется слово «элчи» (то есть посол), которое состоит из двух частей — эл (государство, страна, народ) и чи, означавшее принадлежность к чему-либо. [2]

Важным этапом на пути становления узбекской национальной дипломатии была эпоха Тимуридов, которые, как и сам Тимур, уделяли формированию правил дипломатических сношений большое внимание. Великий Сохибкирон сказал: «Я повелел, чтобы потомкам, посланникам и богословам воздавалось почтение, не взирая на их национальность и на звания, чтобы их просьбы никогда не были отвергаемы и чтобы заботились об их пропитании». [3] На протяжении сравнительно короткого времени Темур из предводителя небольшого отряда соплеменников превратился в могущественного правителя, султана огромной империи, простиравшейся от Босфора до Тянь-Шаня и от Урала на севере до Индийского океана. Надо было обладать незаурядными способностями государственного деятеля, полководца и дипломата, чтобы объединить в одном государстве такие разные страны. Темур одержал победу в большом числе сражений и совершил грандиозные походы, и образ удачливого и талантливого полководца затмил его дипломатическую деятельность, которая была не менее важной, чем военные успехи.

В наше время привилегии и иммунитеты, которыми пользуются дипломатические представительства, их главы и сотрудники регулируются как двусторонними соглашениями, так многосторонними конвенциями, в частности Венской конвенцией о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 года и Венской конвенцией о консульских сношениях от 4 апреля 1963го да, а также Положением о дипломатических представительствах и консульских учреждениях иностранных государств в Республике Узбекистан от 8 мая 2001года.

Сотрудники дипломатических представительств и работники консульских учреждений, которым предоставляются привилегии и иммунитеты, обязаны уважать законы и правила Республики Узбекистан, культуру, традиции и обычаи ее народа.

Таким образом, сложившиеся традиции и обычаи приобрели с точки зрения международного права нормативный характер.

Содержание дипломатических иммунитетов и привилегий обусловлено сферой их применения, социальным назначением и соответствующей правовой основой.

В области международно-правовых отношений, как справедливо отмечается в литературе, «важными общепризнанными принципами современного международного права, создающими основу для привилегии и иммунитетов дипломатических представительств, являются принципы важения государственного суверенитета и равноправия государств. Именно при соблюдении этих принципов всеми государствами мира возможен осуществление в полном объеме дипломатических привилегий и иммунитетов, которые необходимы дипломатическим представительствам и их персоналу для свободного, независимого от местных властей, выполнения своих функций в стране пребывания. Более того, соблюдение дипломатических иммунитетов и привилегий необходимо в целях обеспечения международного правопорядка». [4]

Следует, однако, подчеркнуть, что изложенная позиция не является единственной. В юридической литературе по затронутому вопросу была высказана иная точка зрения. В. Г. Даев, отметив, что в сфере уголовного судопроизводства наиболее широко объемным считается дипломатический иммунитет, под которым понимается «совокупность привилегий, предоставляемых дипломатическим сотрудникам иностранных государств», высказал суждения о том, что «этот иммунитет базируется на международно-правовых принципах невмешательства во внутренние дела, межгосударственного сотрудничества и экстерриториальности». [5] Из приведенного высказывания ясно, что автор не разграничивает международно-правовой ин-

ститут дипломатического иммунитета и уголовно-процессуальный институт с аналогичным названием, и отстаивает концепцию принципов международного права, которая в современных условиях представляет собой историю теоретических воззрений международников. [6]

Обстоятельный анализ этих воззрений принадлежит Ю. Г. Демину, приведенный в его известной работе, посвященной исследованию статуса дипломатических представительств и их персонала.

За всю историю развития дипломатического права, как отмечает автор, было выдвинуто не менее 15 теорий дипломатического иммунитета. В современной литературе в основном рассматриваются три теории: экстерриториальности, функциональной необходимости и представительная теория.

Более убедительной и пользующейся почти полным признанием является теория функциональной необходимости. Согласно этой теории основанием предоставления иммунитетов и привилегий является необходимость обеспечить эффективное выполнение дипломатических функций. Поэтому иммунитеты должны предоставляться только тогда и в тех пределах, когда и в каком объеме они необходимы для обеспечения нормального функционирования дипломатического представительства и его персонала.

Что касается объема привилегий и иммунитетов различных межправительственных международных организаций и их персонала, то эти иммунитеты существенно различаются. Такие различия вытекают из уставов международных организаций и соответствующих международных договоров, касающихся деятельности этих организаций. Сложившаяся ситуация в части особенностей правового регулирования иммунитетов и привилегий международных организаций и их персонала обязывает органы уголовного судопроизводства постоянно держать в поле зрения и в необходимых случаях обоснованно применять нормы международно-правовых институтов, содержащихся в обозначенных уставах и международных договорах.

Литература:

1. Каримов И. А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. — Т.: Узбекистон, 1997. — С. 287.
2. Маннонов Б. Узбек элчилиги алоқаларининг тарихий илдиэлари. — Т.: ФАН, 1999. — 101 б.
3. Хидоятлов Г. А. Основы дипломатии. Лекции. — Т.: УМЭД, 2002. — С. 14.
4. Николаев А. Дипломатические привилегии и иммунитеты. *Международ. жизнь*. — 1983. — № 8. — С. 152.
5. Даев В. Г. Иммунитеты в уголовно-процессуальной деятельности. *Правоведение*. — 1992. — № 3. — С. 48.
6. Демин Ю. Г. Статус дипломатических представительств и их персонала. — М.: *Международ. отношения*, 1995. — с. 21–36.

Терроризм как угроза стабильности в мире, актуальность борьбы с терроризмом

Жалилов Муминжон, студент
Наманганский государственный университет (Узбекистан)

Актуальность проблемы борьбы с терроризмом продиктована нашей действительностью. Терроризм в любых формах своего проявления превратился в одну из опасных по своим масштабам, непредсказуемости и последствиям общественно политических и моральных проблем, с которыми человечество вошло в XXI век.

Терроризм — это общественный феномен, заключающийся в противоправном использовании крайних форм насилия или угрозы насилием для устрашения противников с целью достижения конкретных политических целей.

Слово «террор» пришло из латинского языка (*terror* — страх, ужас). Аналогичное значение имеют слова: *terror* (анг.), *terreur* (фр.) — ужас, страх. Существует также выражение «террористический акт» (*acte de terreur*). В.Маллисон и С.Маллисон дают такое определение: «Террор есть систематическое использование крайнего насилия и угрозы насилием для достижения публичных или политических целей». Они отмечают использование террора при решении политических задач. В словарях «террор» определяется как «физическое насилие, вплоть до физического уничтожения, по отношению к политическим противникам». [1] В толковом словаре В.И. Даля подчёркивается основной смысл, нацелённость терроризма — устрашать смертью, казнью, насилием. [2] В книге «Международный терроризм и всемирная опасность» терроризм трактуется более широко и неопределенно: угроза насилием, индивидуальные акты насилия или компании насилия, ставящие терроризм относится к числу самых опасных и трудно прогнозируемых явлений современности, которое приобретает все более разнообразные формы и угрожающие масштабы. Террористические акты чаще всего приносят массовые человеческие жертвы, влекут разрушение материальных и духовных ценностей, не поддающихся порой восстановлению, сеют вражду между государствами, провоцируют войны, недоверие и ненависть между социальными и национальными группами, которые иногда невозможно преодолеть в течение жизни целого поколения.

Терроризм — это насилие, осуществляемое со стороны оппозиционных группировок. Б. Крозье, директор Лондонского института по изучению конфликтов, по английски краток: «Терроризм есть мотивированное насилие с политическими целями». [3] Терроризм, давно выйдя за национальные рамки, приобрел международный характер. Он стал эффективным и уж, конечно, эффективным орудием устрашения и уничтожения в извечном и непримиримом споре разных миров, кардинально отличающихся друг от друга своим пониманием, осознанием и ощущением жизни, своими нравственными нормами, своей культурой.

Терроризм уже приобрел международный, глобальный характер. В 80—90 годы XX столетия терроризм стал универсальным феноменом. Глобализация и всё более широкая интернационализация терроризма — это неоспоримый факт, перед которым сегодня оказалось человечество. Современный терроризм — это мощные структуры с соответствующим их масштабам оснащением. Примеры Афганистана, Таджикистана, Косова, Чечни и стоящих за ними мощных покровителей и доноров показывают, что современный терроризм способен ввести диверсионно-террористическую войну, участвовать в масштабных вооружённых конфликтах.

«Терроризм — угроза демократии». Это клише часто употребляется, особенно в политическом дискурсе. На самом деле это высказывание многозначно. Терроризм и в самом деле пытается уничтожить демократию, и поэтому демократия должна защищаться от терроризма. Но демократия может погибнуть не только от самого терроризма, но и от реакции на него. Ведь в основе демократии лежит определенная система представлений о правах человека. Во имя борьбы с терроризмом может ограничиваться сфера личной свободы человека, представляющая собой ядро либерального общества. Иногда именно она и является настоящей целью террористов. С другой стороны, борьба с терроризмом путем введения особых норм, отличных от обычных создаёт на международном уровне необходимость привести эти особые, исключительные нормы в соответствие с обычными конституционными нормами. В противном случае от мер по борьбе с терроризмом пострадают конституции, т.е. пошатнётся правовая основа легитимной государственной власти. [4]

Человеческое сообщество должно быть способно защитить внутренний мир человека, его мировоззрение, его образовательные, научные культурные потребности, словом, множество факторов, определяющих само существование и духовный мир человека, в том числе и его права. Но в первую очередь мы несём ответственность за жизнь каждого индивида: если терроризм подвергает опасности жизнь человека, значит, он подвергает опасности и всю нашу цивилизацию. Именно во имя будущего всех людей, во имя будущего человеческой цивилизации, все мы во взаимном диалоге культур и религий должны найти общий язык и свести на нет все тёмные, злобные, деструктивные силы, поощряющие терроризм.

Охватившая весь мир глобализация сделала всех нас ещё ближе. Именно в силу этого сегодня все большее значение приобретает диалог между народами, диалог между культурами, диалог между религиями. Развивая этот диалог, всячески его поддерживая, мы в определённом смысле пытаемся выявить истоки формирования

терроризма и стремимся пресечь их в корне. Сегодня терроризм во многих случаях проявляет себя под прикрытием религии, в религиозном обличье. Но это не должно вводить нас в заблуждение относительно его истинной сути.

В своё время терроризм пытался замаскировать свои подлинные намерения прекрасными лозунгам, дарованными человечеству великой французской революцией. Комиссары, осуществляющие «красный террор», претворяли его в жизнь под знаменем коммунистической идеологии. Сегодня же, в ряде случаев террористические силы для достижения своих злонамеренных политических целей обращаются к почитаемым всеми нами общечеловеческими ценностями и во имя защиты интересов той или иной группировки пытаются реабилитировать терроризм. Ныне терроризм пытается достичь своих деструктивных и разрушительных целей, всё более изощрёнными способами, прикрываясь различными религиозными оболочками. Этот внешний облик, эта личина, это прикрытие не должны нас вводить в заблуждение. Под покровом всех этих личин проглядывается подлинная звериная сущность терроризма. [5]

Терроризм как глобальная проблема требует постоянного внимания и изучения и поэтому представляет ши-

рокое поле для исследований с последующим их практическим применением. Республика Узбекистан не так давно стала независимым государством. В связи с этим, возникает потребность в углубленном анализе правовых норм и принципов, в частности уголовного права в сфере применения к понятию терроризма и его уголовно-правовой квалификации.

В Конституции Республики Узбекистан предусмотрено, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Республики Узбекистан являются составной частью её правовой системы. Если установлены международным договором Республики Узбекистан установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора. [6]

Данное положение имеет универсальное значение и распространяется на все отрасли права. Применительно к области борьбы с терроризмом можно сказать, что благодаря этому положению международное уголовное право выступает как часть уголовного права нашей страны.

Республика Узбекистан не так давно стала независимым государством. В связи с этим, возникает потребность в углубленном анализе правовых норм и принципов, в частности уголовного права.

Литература:

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Москва 1989 г.
2. Даль В. Толковый словарь живого русского языка. Том-4. Москва, 1955 г.
3. Евгений Кожушко Современный терроризм: Анализ основных направлений — Минск Харвест 2000 г.
4. Конференция ОБСЕ «Роль религии и убеждений в современном демократическом обществе: поиск путей противостояния терроризму и экстремизму». Баку, Азербайджан, 10–11 октября 2002 г.
5. Конституция Республики Узбекистан. Т.; Узбекистан. 2012 г. 6 С.

Консульские иммунитеты и привилегии

Жалилов Муминжон, студент

Наманганский государственный университет (Узбекистан)

Консульские иммунитеты и привилегии предоставляются, как это зафиксировано в Преамбуле Венской конвенции о консульских сношениях 1963 г., «не для выгод отдельных лиц, а для обеспечения эффективного осуществления консульскими учреждениями функций от имени их государства».

История развития консульского института во многом объясняет существующие различия в консульских иммунитетах и привилегиях по сравнению с дипломатическими. Дипломатические представительства действуют и на функциональной и на представительной основе. За консульскими учреждениями нередко отрицается представительный характер и считается, что они действуют только на функциональной основе. В то же время наблю-

дается и тенденция к должному учету представительных аспектов деятельности консульских учреждений. Тем не менее, определяющим в отношении консульских иммунитетов и привилегий является функциональный подход. Это накладывает отпечаток на особенности консульских иммунитетов и привилегий и на их отличие от дипломатических.

Институт консульского иммунитета базируется в основном на нормах универсального характера Венской конвенции о консульских сношениях от 24 апреля 1963 года; [1] многочисленных двусторонних консульских отношениях, заключенных Республикой Узбекистан с зарубежными странами за период с 1991 г. по настоящее время, которые нередко предусматривают существенное рас-

ширение указанных привилегий и иммунитетов; а также нормам законодательства Республики Узбекистан (Положение о дипломатических представительствах и консульских учреждениях иностранных государств в Республике Узбекистан от 8 мая 2001 г.).

По аналогии с дипломатическими, консульские иммунитеты и привилегии, развивающиеся в направлении максимального сближения с первыми, принято делить на две группы: привилегии иммунитетов консульских учреждений и привилегии и иммунитеты консульских должностных лиц и других работников консульских учреждений.

К первой группе относится неприкосновенность консульских помещений. Согласно п. 4.5. Положения «помещения консульского учреждения являются неприкосновенными. Доступ к этим помещениям может иметь место только при согласии главы консульского учреждения или главы диппредставительства соответствующего иностранного государства в Республике Узбекистан».

Тем не менее, допуск в рассматриваемые помещения разрешается без согласия главы консульского представительства «в случае пожара или другого стихийного бедствия, требующего безотлагательных мер защиты» (п.2 ст.31 Венской Конвенцией о дипломатических сношениях, п. 4.5. Положение о дипломатических представительствах и консульских учреждениях иностранных государств в Республике Узбекистан).

Однако неприкосновенность этих помещений не дает права использовать их для целей, не совместимых с функциями консульского представительства. В связи с этим, в литературе была высказана точка зрения, в соответствии с которой, данное положение подразумевает право органов уголовного судопроизводства произвести осмотр места происшествия, если таковым и являются указанные помещения, обыск в нем, выемку и наложение ареста на имущество, при наличии достаточных доказательств, дающих основание полагать, что в помещениях консульского представительства совершено или совершается преступление, укрывается уголовный преступник или находятся предметы, вещи, ценности и денежные средства, добытые преступным путем.¹ Подобное утверждение вряд ли верно, так как в соответствии с п. 4.7. Положения помещения консульского учреждения пользуются такой же неприкосновенностью как и помещения диппредставительств (п. 3.1. Положения), а значит обыск и другие принудительные действия в них возможны только по просьбе или с согласия главы консульского учреждения (ст. 165 УПК). Таким образом, совпадая во многом с содержанием неприкосновенности помещений дипломатических представительств, неприкосновенность консульских помещений имеет ограниченный характер. Ограничения проявляются в том, что:

а) привилегии и иммунитеты консульских помещений предоставляются лишь «на основе взаимности», лишь в рамках достигнутых сторонами договоренности;

б) согласно п. 2. 31. Венской конвенции о консульских сношениях допуск в рассматриваемые помещения разре-

шается без согласия главы консульского представительства «в случае пожара или другого стихийного бедствия, требующего безотлагательных мер защиты».

Свобода сношений с правительством, дипломатическими и консульскими представительствами своего государства, предусмотренная для консульских учреждений, не допускает ограничений тайны связи, телефонных и иных переговоров. (п. 4.9. Положения).

Неприкосновенность архивов, документов и официальная переписка консульского учреждения в настоящее время в Республике Узбекистан по общему правилу имеет абсолютный характер.

Ко второй группе привилегий и иммунитетов относятся прежде всего самые широкие по сравнению с другим и должностными лицами личные привилегии и иммунитеты консульских должностных лиц.

Пункт «л» ст.1 Венской конвенции 1963 г. гласит: «Консульское должностное лицо означает любое лицо, включая главу консульского учреждения, которому поручено в этом качестве в исполнение консульских функций». К этой категории лиц относятся: генеральный консул, консул, вице-консул, консульский агент, проконсул и консульский стажер.

Для нормального выполнения своих функций консульские должностные лица наделяются иммунитетами и привилегиями, которые отражены в Венской конвенции 1963 г. (ст.40–57), Положении и в двусторонних консульских конвенциях. Эти документы определяют права и обязанности консульских должностных лиц и страны пребывания по отношению к ним.

Венская конвенция 1963 г., предоставляя консульским должностным лицам иммунитет от юрисдикции, определяет: «Консульские должностные лица не подлежат юрисдикции судебных или административных органов государства пребывания в отношении действий, совершаемых ими при выполнении консульских функций» (п.1 ст.43). Это значит, что консульские должностные лица наделяются иммунитетами, которые носят функциональный, служебный характер.

В современной международной практике служебный (функциональный) иммунитет предоставляется довольно широкому кругу лиц (консулам, военным морякам, служащим международных организаций и др.).

Предоставление служебного иммунитета означает, что лицо, пользующееся им, освобождается от уголовной, гражданской и административной юрисдикции государства пребывания в отношении действий, совершаемых при исполнении служебных обязанностей. Если же правонарушение совершено не при исполнении служебных обязанностей, данное лицо может быть привлечено к ответственности в стране пребывания, но только «на основании постановлений судебных властей, в случае совершения тяжких преступлений» (п.1 ст. 41).

И здесь возникает проблема, существо которой заключается в неопределенности понятия «действия, совершаемые при выполнении консульских функций». В связи

с этим на практике нередко возникают трудности в выяснении того, находилось ли данное лицо в момент преступления при исполнении своих служебных обязанностей или нет, следовательно, вправе ли государство пребывания привлечь его к ответственности. Не меньшие трудности возникают и в вопросе о том, кто правомочен решать эту проблему: государство пребывания или направляющее государство.

Анализ доктрины международного права, договорных и законодательных норм, практики государств показывает отсутствие универсального решения проблемы служебного иммунитета. [2]

Представляется, что универсального решения данной проблемы вообще не может быть. Это объясняется, прежде всего многообразием допускаемых правонарушений, и невозможностью в принципе составить исчерпывающий перечень служебных обязанностей каждого лица, пользующегося служебным иммунитетом, что исключает возможность выработки конкретных и универсальных критериев, позволяющих однозначно определить, было или не было данное лицо в момент совершения правонарушения при исполнении своих служебных обязанностей. Отсутствие таких критериев усугубляется возникновением в каждом случае правонарушения противоречия между интересами, с одной стороны, направляющего государства, которое заинтересовано в защите своих граждан, и, с другой, — государства пребывания, которое

несет ущерб от совершенного правонарушения. Отсутствие четких критериев, противоречия между интересами сторон препятствуют разработке универсальной процедуры рассмотрения вопроса, а его единоличное решение той или иной стороной может быть необъективным.

В результате рассмотрения указанных проблем можно сделать некоторые выводы:

1. Личные иммунитеты и привилегии консульских должностных лиц невозможно рассматривать лишь на основе Венской конвенции 1963 года, а следует учитывать двухсторонние конвенции, которые отличаются широким разнообразием в трактовке данного вопроса.

2. Консульские должностные лица и другие работники консульских учреждений, как правило, наделяются служебным (функциональным) иммунитетом, а универсального подхода к этой проблеме вообще не существует. Поэтому на практике решение указанных вопросов нередко вызывает сложности.

3. Представляется, что в целях избежания разногласий и конфликтных ситуаций в сфере уголовного судопроизводства нормы, регулирующие особенности производства по делам лиц, обладающих дипломатическими и консульскими привилегиями и иммунитетами от уголовного преследования целесообразно объединить и поместить в отдельную главу в Уголовно-процессуальном кодексе Республики Узбекистан.

Литература:

1. Курс международного права. Т. 4. — М.: Наука, 1990. — С. 140–142.
2. Демин Ю.Г. О проблеме служебного иммунитета в международном праве. Сов. ежегодник междунар. права. — М, 1989. — С. 203–215.

Проблемные аспекты, связанные с уплатой земельного налога в Российской Федерации

Новикова Анастасия Игоревна, студент

Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»

В статье описаны основные положения, касающиеся порядка уплаты земельного налога в Российской Федерации. Особое внимание уделено проблемным аспектам данного вопроса, связанным с некоторыми законодательными пробелами.

Ключевые слова: земельный налог, порядок уплаты земельного налога, обязанность, право собственности на землю, налоговые отношения, возникновение обязанности по уплате земельного налога, кадастровая стоимость, регистрация права собственности на земельный участок.

Порядок возникновения обязанности по уплате земельного налога в России на сегодняшний день вызывает достаточно противоречий. Остановившись на характеристике данного элемента налогообложения в Российской Федерации, следует отметить, что в части

уплаты земельного налога имеют место и спорные ситуации, возникающие исходя из толкования норм права, связанного с данным аспектом.

Противоречия обусловлены несовпадающими мнениями ФНС РФ, Минфина РФ и Верховного Суда РФ по

поводу значения регистрационных прав в установлении отмеченных выше обязанностей. Так, на практике часто имеют место случаи, при которых возникает необходимость уплаты земельного налога в случае, если земельные участки не оформлены. Данный диссонанс проявляется в том, что письма Минфина указывают на то, что момент возникновения обязанности по уплате земельного налога связан с датой государственной регистрации права собственности на земельный участок [1].

Параллельно с этим, судебная практика говорит о том, что фактическое пользование земельными участками влечет возникновение обязанности по уплате земельного налога, а отсутствие правоустанавливающих документов на земельные участки не является основанием для освобождения от платы за землю [3].

Не менее важное место в данном вопросе занимает и спорный вопрос, связанный с возникновением налоговой ответственности, которая, по мнению Минфина не возникает, а, по мнению судов неизбежна и влечет риски взыскания в судебном порядке.

В связи с данными противоречиями целесообразно определиться в едином мнении по поводу возникновения моменты уплаты земельного налога при наличии или отсутствии государственной регистрации земельного участка.

Рассматривая точку зрения Минфина, в рамках письма № 03-05-05-02/21 отметим, что ст. 388 НК РФ налогоплательщиками признаются только лица, обладающие участком на праве постоянного или бессрочного пользования или пожизненного владения [3]. При этом обязанности по уплате земельного налога не возникает при безвозмездном пользовании или аренде, а сумму уплаченного земельного налога можно включить в расходы по налогу на прибыль.

В противовес данной точке зрения, письмо ФНС N ММ-6-21/714 «О земельном налоге», которое описывает ситуацию, при которой помимо документов, подтверждающих регистрацию права собственности на земельный участок допускается наличие правоустанавливающих документов [4]. Данные документы являются основаниями для государственной регистрации прав на недвижимое имущество в соответствии со ст. 17 Федерального закона № 122-ФЗ [4]. К ним относятся акты, изданные органами государственной власти или органами местного самоуправления; договоры и другие сделки в отношении недвижимого имущества; акты (свидетельства) о приватизации жилых помещений; свидетельства о праве на наследство; вступившие в законную силу судебные акты; акты (свидетельства) о правах на недвижимое имущество, выданные уполномоченными органами государственной власти; иные акты передачи прав на недвижимое имущество и сделок с ним заявителю от прежнего правообладателя; иные документы, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации подтверждают наличие, возникновение, прекращение, переход, ограничение (обременение) прав.

При этом обязательным приложением к документам, необходимым для государственной регистрации прав, являются, кадастровый план земельного участка и (или) план объекта недвижимости с указанием его кадастрового номера. Конкретным примером подобного разъяснения являются письмо

Федеральной налоговой службы № 21-4-04/448@ и письмо Минфина № 03-05-06-02/128, которые регламентируют установление права уплачивать земельный налог при отсутствии государственной регистрации [3].

Противоположная позиция отрицает необходимость уплаты налога в отношении неоформленных земель в соответствие с земельным законодательством РФ, так как отсутствует налоговая база и объект налогообложения. Актами, подтверждающими данное положение, являются письмо Минфина РФ г. № 03-05-04-02/23, определение Верховного Суда РФ № 5-Г06-57, а также письмо ФНС РФ № ШТ-6-3/502@ «О земельном налоге» и письмо Минфина РФ. № 03-05-04-02/28 и N 03-05-06-02/51 [1].

Опираясь на вышеуказанные нормативные акты, проанализируем также ряд судебных актов, касающихся вопросов налогообложения земель. В частности, судебные постановления в разрезе сложившейся спорной ситуации не дают также четкого ответа относительно порядка уплаты земельного налога при отсутствии регистрации права собственности.

Так, постановления Президиума ВАС РФ № 7486/01, № 7644/03, № 5991/01 указывают на то, что отсутствие документа о праве пользования землей не является основанием освобождения от уплаты земельного налога [3].

ФАС Московского округа, рассматривая ряд дел, в частности дело № КА-А41/2738-07, установил, что не оформленные отношения по поводу пользования земельными участками в части их аренды, не являются основаниями неуплаты земельного налога [3].

Одновременно с отрицательной налоговой практикой в части обложения земельным налогом и признания его установления, ВАС РФ своим постановлением № 7297/08 признал неправомерным начисление земельного налога на основании временного свидетельства о землепользовании, мотивировав свое решение ст. 338 НК РФ [2, с. 399]. В своем решении ВАС РФ опирался на то, что только права, зарегистрированные в порядке, предусмотренном Федеральным законом № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», должны приводить к возникновению обязанности по уплате земельного налога. Иные основания при этом, не приводят к возникновению публичной обязанности по уплате земельного налога.

Таким образом, в отношении уплаты земельного налога при отсутствии регистрации права на земельный участок, имеется ряд противоречий, связанный с разъяснениями Минфина, ФНС РФ и постановлениями ВАС РФ относительно норм НК РФ.

В настоящее время письма Минфина свидетельствуют о позиции, регламентирующей момент возникновения обязанности по уплате земельного налога с момента государственной регистрации права собственности на земельный участок. В соответствии с судебной практикой суды отмечают, что фактическое пользование земельными участками влечет возникновение обязанности по уплате земельного налога. Отсутствие правоустанавливающих документов на земельные участки не является основанием для освобождения от платы за землю. В связи с вышеизложенным, предполагается, что, несмотря на положительные разъяснения ВАС РФ в части отсутствия государственной регистрации на земельные участки, целесообразно уплачивать земельный налог для избежания рисков его взыскания в судебном порядке.

В связи с вышеуказанным, представляется необходимым пересмотреть вопрос о моменте возникновения обязанности по уплате земельного налога у собственника земли, конкретизировав ст. 388 НК РФ, по которой налогоплательщиками признаются только лица, обладающие участком на праве постоянного или бессрочного пользования или пожизненного владения. В разрезе данной правовой нормы, которая стала источником спорных ситуаций, связанных с постановлениями ВАС РФ, а также разъяснениями Минфина и ФНС РФ, необходимо дать конкретные

разъяснения относительно регистрационных прав на землю и дополнить статью в разрезе двух направлений:

1. Признавать момент возникновения обязанности по уплате земельного налога вне зависимости от регистрационных прав на него у налогоплательщика. То есть при любых признаках пользования тем либо иным участком земли необходимо исчислять и уплачивать земельный налог в соответствии с налоговым законодательством РФ. Следовательно

2. Признавать момент возникновения обязанности по уплате земельного налога только при наличии регистрационных прав на него у налогоплательщика. В иных случаях возникновения обязанности по уплате земельного налога не предусматривать.

Предполагается, что данная конкретизация ст. 388 НК РФ, позволит разрешить ряд спорных ситуаций, существующих на практике в разрезе налогообложения земель.

При этом сопутствующее увеличение налоговых ставок по земельному налогу станет стимулирующим фактором для пользователей земельных участков, которые будут уплачивать справедливую плату за пользование земельными ресурсами. Думается, что при внедрении в систему налогообложения земель, перечисленных выше предложений, земельный налог станет фактором стимулирования деятельности землепользователей.

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая). — Новосибирск.: Сиб. унив. изд-во, 2013. — 544 с.
2. Земельный Кодекс Российской Федерации. — Новосибирск.: Сиб. унив. изд-во, 2012. — 122 с.
3. Налоги и сборы, зачисляемые в бюджет Белгородской области и бюджеты муниципальных образований, расположенных на территории Белгородской области: Электронное издание. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/26307573/>
4. Судебная практика по земельному налогу в РФ: Электронное издание. — Режим доступа http://www.r31.nalog.ru/help_nalog/cons/zemly31/
5. Сроки уплаты земельного налога в РФ [Электронный ресурс]. Российский Налоговый Курьер — Режим доступа: <http://www.nalvest.com>
6. Льготы по земельному налогу в Белгороде [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belgorod//10426554>
7. Обобщение судебной практики по земельным налогам в 2012 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://arbitr.ru/node/3167>
8. Управление налоговыми рисками [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/413190>

Понятие мотива корысти в теории уголовного права и его отражение в УК РФ

Оганесян Бениамин Левонович, аспирант
Саратовская государственная юридическая академия

Статья посвящена исследованию понятия мотива корысти в теории уголовного права. Анализируются основные проблемы и спорные нормы Уголовного кодекса РФ в обозначенной области. Предложено авторское определение корысти как мотива преступления, а также сформулированы предложения по устранению недостатков в конструкции обязательных и квалифицирующих признаков преступлений, содержащих указанный мотив.

Ключевые слова: мотив преступления, корысть.

The article is devoted to the concept of the motive of self-interest in the theory of criminal law. It analyses the main issues and controversial provisions of the Criminal code of the Russian Federation in the designated writing area. Author's definition of self-interest as a motive for the crime, as well as proposals to address deficiencies in the design of the mandatory and aggravating circumstances of crimes that include the specified motive.

Key words: the motive of the crime, and selfishness.

Одним из распространенных мотивов преступления указанных в Уголовном кодексе РФ и часто встречающихся в судебной-следственной практике, является корысть. В то же время, несмотря на традиционность закрепления в отечественном уголовном законодательстве корысти (п. «з» ч. 2 ст. 105, п. «з» ч. 2 ст. 126, ст. 153, ст. 154, ст. 155, ст. 170, ст. 181, ч. 2 ст. 183, п. «з» ч. 2 ст. 206, ч. 1 ст. 245, ч. 1 ст. 285, ст. 292, ч. 1 ст. 325 УК и т.д.), до настоящего времени в уголовно-правой науке не существует единой точки зрения по вопросу о содержании данного мотива. Эта особенность с неизбежностью выдвигает один вопрос принципиального характера, а именно — как же истолковывать корысть в законодательстве и судебной-следственной практике?

Прежде всего, необходимо отметить, что имеющиеся по этому вопросу расхождения касаются объема понятия корысти: ограничительного (узкого) и широкого толкования. В частности, одни ученые под корыстью понимают материальную выгоду в широком смысле этого слова — получение денег, имущества, имущественных прав, права на жилплощадь и т.п., а также намерения избавиться от материальных затрат — уплаты долга, платежа алиментов и т.п. [3]. Другие полагают, что такое понимание корысти не соответствует общепринятому в русском языке понятию «корысть» как «страсти к приобретению, наживе» и что корысть означает получение новой материальной ценности, которой преступник не имеет, но хочет иметь [6, с. 66]. Третьи выдвигают предложение рассматривать корысть как материальную заинтересованность в её широком понимании [7, с. 76] и т.д. Положительные моменты той или иной позиции по данному вопросу были подробно рассмотрены в теории уголовного права, поэтому нет необходимости их излагать повторно. Отметим лишь, что строгая ограниченность рамок понятия корысти крайне нужна для правильного отправления правосудия, в противном случае строгое соблюдение законности при квалификации преступлений невозможно.

В Постановлении Пленума Верховного суда Российской Федерации от 29 января 1999 г. «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» указывается, что корыстные побуждения направлены на получение материальной выгоды для виновного или других лиц (денег, имущества или права на его получение, прав на жилплощадь и т.п.) или избавления от материальных затрат (возврата имущества, долга, оплаты услуг, выполнение имущественных обязательств, уплаты алиментов и др.) [4]. И хотя, — как справедливо отмечает Чхвимиани Э.Ж., решение Пленума Верховного Суда России не является законодательным актом, тем не менее указанное разъяснение существенно отличается от обычных доктринальных толкований, которые приводятся в уголовно-правой литературе, поскольку дается официальным государственным органом, полномочным давать такого рода разъяснения. Оно тем более важно, что в законе, как мы указывали, отсутствует дефиниция корысти как мотива [8, с. 35].

По мнению А.И. Рарога, в современной науке уголовного права наиболее распространенным является понимание корыстного мотива как стремления к материальной выгоде лично для себя или для других лиц, в судьбе которых виновный заинтересован [9, с. 757].

Такая трактовка корыстного мотива в настоящее время является господствующей и в современной науке уголовного права, и в судебной практике.

Однако приведенное положение представляется нам неудачным и неприемлемым прежде всего ввиду своей нечеткости. По своему содержанию корысть не только связана с антисоциальным поведением, но она может породить только такое поведение. В связи с этим, появление в сознании некоторых лиц корыстного мотива (чувства противоправной материальной выгоды) свидетельствует о беспредельно низком моральном уровне этого человека и крайней степени его социальной опасности.

Резюмируя изложенное, мы полагаем, что в целях преодоления в теории и практике противоречий в толковании

понятия «корысти» целесообразно сформулировать следующее определение: корысть — это чувство противоправной материальной выгоды, обуславливающей стремление извлечь материальную выгоды для себя или для других лиц.

Указанное понятие корысти как мотива должно быть одинаковым для всех составов преступлений, так как теория и практика, безусловно, заинтересованы в том, чтобы один и тот же юридический термин выражал только одно содержание, одну сущность (данная точка зрения разделяется многими авторами) [2]. Такое понятие, как нам представляется, должно быть закреплено в уголовном законе, иначе, как показывает следственно-судебная практика, неизбежны разночтения в квалификации преступлений.

Изучение примеров из судебной практики, показывает, что мотив преступления, являясь признаком субъективной стороны, помогает правоприменителю правильно квалифицировать деяние и отграничить его от смежных составов преступлений. Например, похищение человека из корыстных побуждений (п. «в» ч. 2 ст. 126 УК) предполагает похищение, совершенное в целях получения материальной выгоды для виновного или других лиц. При этом корыстный мотив возникает у виновного до начала совершения преступления, служит его психологической причиной. Возникновение корыстного мотива после похищения человека, в процессе его удержания не может служить основанием для квалификации преступления как совершенного из корыстных побуждений.

Также на основе примеров из судебной практики, а также результатов проведенного автором социологического исследования, выявлены недостатки в конструкции обязательных и квалифицирующих признаков преступления содержащих указанный мотив, а также сформулированы предложения по их устранению.

Так, в частности, законодатель для обозначения мотива корысти прибегает к различным терминам (корыстные побуждения, корыстная заинтересованность и т.д.), что свидетельствует об отсутствии четкой логики при законодательной формулировке данного мотива. Поэтому, мы полностью разделяем предложение тех ученых, которые считают вполне обоснованным во всех подобных случаях

использовать термин «мотив» [8, с. 15].

В связи с изложенным отметим неудачность формулировки определения хищения в примечании 1 к ст. 158 УК РФ, где указана корыстная цель, на что уже много раз обращалось внимание в юридической литературе. Одни ученые исходят из позиции необходимости оставления термина «корыстной цели» в примечании, другие указывают на необходимость её замены термином «корыстный мотив» [1, с. 115]. Вторая точка зрения нам представляется правильной, однако она является недостаточно полной. Вполне обоснованным представляется отражение в данной норме и мотива и цели, которая способствовала бы решению данного спора и привела бы к компромиссу. В связи с этим предлагается в примечание 1 к ст. 158 УК РФ внести изменения, заменив формулировку с «корыстной целью» на словосочетание «с корыстным мотивом и целью извлечения материальной выгоды».

Необходимо внести изменения и в ст. 170 УК РФ, ч. 1 ст. 181 УК РФ, ч. 1 ст. 285 УК РФ, ч. 1 ст. 292 УК РФ, ч. 1 ст. 325 УК РФ и изменить формулировку «из корыстной и иной личной заинтересованности» на «с целью извлечения выгоды и преимуществ для виновного или других лиц». Также предлагается внести изменения в ч. 2 ст. 282 УК РФ, дополнив её п. «г»: «с корыстным мотивом», так как в связи с проведенным исследованием установлено, что указанный мотив служит отягчающим обстоятельством данного состава преступления, за совершение которого уголовная ответственность должна быть усилена. Таким образом мы не отрицаем теоретическую и прикладную значимость нормативного закрепления этого мотива в действующем законодательстве.

Следует отметить, что в данной работе рассмотрена лишь часть наиболее спорных норм Уголовного кодекса РФ, где явно прослеживается отсутствие четкой логики при законодательной формулировке корысти как мотива преступления.

Поэтому современное состояние обозначенной проблемы ещё далеко от окончательного решения всех научно-практических вопросов, что, в свою очередь, создает побудительный стимул к формированию новых направлений исследований.

Литература:

1. Кочой С. М. Ответственность за корыстные преступления против собственности. М., 2000. 343 с.
2. Никифоров Б. С. Борьба с мошенническими посягательствами на социалистическую и личную собственность по советскому уголовному праву. М., 1952; Сахаров А. В. Ответственность за должностные злоупотребления по советскому уголовному праву. М., 1956; Загородников Н. И. Преступления против жизни. М., 1961.
3. Побегайло Э. Ф. Умышленные убийства и борьба с ними. Воронеж, 1965; Акиянц М. К. Ответственность за преступления против жизни. М., 1964; Волков Б. С. Мотив и квалификация преступления. Казань, 1968; Загородников Н. И. Преступления против жизни. М., 1961; Наумов А. В. Мотивы убийств. Волгоград, 1969.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 января 1999 г. «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 1999. № 3. С. 4.
5. Степанищев А. В. Проблемы правового регулирования конфискации имущества: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2000. 27 с.
6. Филановский И. Г. Социально-психологическое отношение субъекта к преступлению. Л., 1970. 171 с.

7. Харазишвили Б. В. Вопросы мотива поведения преступника в советском уголовном праве. Тбилиси, 1963. 155 с.
8. Чхивимиани Э. Ж. Уголовно-правовая характеристика корыстного мотива преступления и его значение в содержании субъективной стороны состава вымогательства // Российский следователь. 2011, № 6. С. 22–26.
9. Энциклопедия уголовного права: в 35 т. Т. 4 — СПб., 2005. (автор главы — А. И. Рапор). 840 с.

Проблемы правового регулирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг

Пахутко Ольга Павловна, заместитель руководителя
Комитет Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам

В данной статье анализируются проблемы развития законодательства о рынке ценных бумаг. Рассматриваются основные законодательные акты по правовому регулированию рынка ценных бумаг в целом и отдельных видов профессиональной деятельности.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг, брокерская деятельность, дилерская деятельность, доверительное управление, клиринговая деятельность, Федеральная служба по финансовым рынкам.

Problems of legal regulation of professional activities in the securities market

Olga P. Pahutko
Deputy Head of the Federation Council Committee On Budget and Financial Markets

This paper analyzes the problems of development of legislation on the securities market. The basic legislation on the legal regulation of the securities market are considered in general, and certain types of professional activities — in particular.

Keywords: securities market, professional activity in the securities market, brokerage, dealership, asset management, clearing activity, the Federal Service for Financial Markets.

Российское законодательство не содержит понятия рынка ценных бумаг, единого его определения юридическая наука также не выработала. С правовой точки зрения рынок ценных бумаг — это совокупность правоотношений, в которых состоят его участники. При этом участниками рынка ценных бумаг являются эмитенты, инвесторы, профессиональные участники рынка и регулирующие органы. Основным субъектом деятельности являются профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Правовое регулирование рынка ценных бумаг в Российской Федерации осуществляется целым комплексом нормативных правовых актов различной юридической силы, затрагивающих все аспекты функционирования рынка.

С принятием части первой Гражданского кодекса Российской Федерации в ст. 143 был установлен открытый перечень ценных бумаг, к которым были отнесены: облигация, государственная облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы,

которые законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг.

Согласно п. 2 ст. 44 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» право квалифицировать ценные бумаги и производные финансовые инструменты и определять их виды предоставлено Федеральной службе по финансовым рынкам.

Из числа документов, отнесенных к ценным бумагам до принятия первой части Гражданского кодекса РФ, можно назвать жилищные сертификаты, предусмотренные Положением о выпуске и обращении жилищных сертификатов, утвержденным Указом Президента РФ от 10.06.1994 № 1182, которые определены, как особый вид облигаций с индексируемой номинальной стоимостью.

С введением в действие второй части Гражданского кодекса РФ к числу ценных бумаг были отнесены двойное складское свидетельство, каждая из двух его частей — складское свидетельство и залоговое свидетельство (варант) и простое складское свидетельство (ст. 912).

С принятием Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ перечень ценных бумаг пополнился закладной, удостоверяющей

права залогодержателя по обеспеченному ипотекой обязательству и по договору об ипотеке. А с принятием Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.2003 № 152-ФЗ — облигацией с ипотечным покрытием и ипотечным сертификатом участия.

При всем разнообразии видов ценных бумаг они должны отвечать единым требованиям, установленным в Главе 7 Гражданского кодекса РФ, согласно которым ценной бумагой является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Гражданский кодекс РФ различает ценные бумаги на предъявителя, именные и ордерные. Виды прав, которые удостоверяются ценными бумагами, их обязательные реквизиты, требования к форме и другие необходимые требования определяются законом или в установленном им порядке.

Так, требования к двойному и простому складским свидетельствам сформулированы в ст.ст. 912–917 ГК РФ. В отношении векселя применяется Постановление Центрального Исполнительного Комитета и Совета Народных Комиссаров СССР от 07.08.1937 № 104/1341 «О введении в действие Положения о простом и переводном векселе» и Федеральный закон от 11.03.1997 № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе». Содержание коносамента, порядок его выдачи и передачи приводится в ст.ст. 142–149 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ. Реквизиты чека установлены в ст.ст. 877–885 ГК РФ. Банковская сберегательная книжка на предъявителя регулируется ст.843 ГК РФ. Депозитный и сберегательный сертификаты — ст. 844 ГК РФ и Положением «О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций», утвержденным письмом Центрального Банка Российской Федерации от 10.02.1992 № 14–3–20.

Эмиссионным ценным бумагам, сделки с которыми составляют организованный рынок, посвящен Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». К ним относятся акции, облигации, российские депозитарные расписки и опционы эмитента. Законодатель урегулировал процедуру их эмиссии, порядок регистрации, учета и хранения. ФСФР России во исполнение своих полномочий по утверждению стандартов эмиссии ценных бумаг и порядка государственной регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг Приказом от 25.01.2007 № 07–4/пз-н утвердила Стандарты эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг.

Процедура эмиссии государственных и муниципальных ценных бумаг, которые могут быть выпущены в виде облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, установлена Федеральным законом от 29.07.1998 № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг».

Эмитентами эмиссионных ценных бумаг могут выступать Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, Банк России, го-

сударственные корпорации, хозяйственные общества. Инвесторами могут быть частные российские и иностранные инвесторы (граждане и организации), в том числе различные фонды (страховые, пенсионные), Пенсионный фонд Российской Федерации, Банк России, коммерчески банки. Регуляторами рынка ценных бумаг, имеющими полномочия издавать в рамках своей компетенции подзаконные нормативные акты, регулирующие возникающие правоотношения, помимо Федеральной службы по финансовым рынкам, являются Минфин России, Банк России и Минтруда России. Однако с точки зрения функционирования инфраструктуры рынка ценных бумаг наибольший интерес представляет анализ деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Надо сказать, что Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» долгое время был основным законом, определяющим важнейшие основы функционирования рынка ценных бумаг, в частности место государства в регулировании соответствующих отношений, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, к числу которых относятся брокеры, дилеры, управляющие, клиринговые организации, депозитарии, держатели реестра, организаторы торговли на рынке ценных бумаг. 2011 год стал прорывным в развитии законодательства на рынке ценных бумаг. Были приняты основополагающие федеральные законы, направленные на регулирование инфраструктуры фондового рынка: об организованных торгах, о центральном депозитарии, о клиринге и клиринговой деятельности.

Деятельности брокеров и дилеров посвящены ст.ст.3 и 4 ФЗ «О рынке ценных бумаг» и на подзаконном уровне регулируется нормативными актами ФСФР России. Массив нормативных актов, затрагивающих деятельность брокеров и дилеров, составляет порядка 24 документов, в которых устанавливаются требования к разделению денежных средств брокера и его клиентов, регулируется предоставление информации клиенту, порядок ведения внутреннего учета сделок, правила совершения операций с денежными средствами клиентов и маржинальных сделок. Основным подзаконным актом является Постановление ФКЦБ России (предшественницы ФСФР России) от 11.10.1999 № 9 «Об утверждении Правил осуществления брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг Российской Федерации».

Доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами признается профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг, называется деятельностью по управлению ценными бумагами и регулируется ст.5 ФЗ «О рынке ценных бумаг». Общие нормы о доверительном управлении содержатся в ст.ст. 1012–1026 ГК РФ. Особенность рассматриваемых отношений состоит в том, что объектом доверительного управления являются ценные бумаги, двойственная правовая природа которых оказывает влияние на содержание управления.

Как отмечает Васильева О. В. «в отношении бездокументарных ценных бумаг доверительное управление правами является достаточно сложной конструкцией, не согласующейся с нормами ГК РФ [1]. Спектр действий управляющего достаточно широк — от хранения ценных бумаг до реализации закрепленных в них обязательственных прав. Требования к деятельности по управлению ценными бумагами установлены в Приказе ФСФР России от 03.04.2007 № 07—37/пз-н «Об утверждении порядка осуществления деятельности по управлению ценными бумагами».

Клиринговая деятельность определена в ст. 6 ФЗ «О рынке ценных бумаг» как деятельность по определению взаимных обязательств участников организованного рынка, их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним. Основным законом, регулирующим клиринговую деятельность, устанавливающим требования к клиринговой организации и правилам клиринга, порядку создания гарантийного фонда, обеспечивающего исполнение допущенных к клирингу обязательств, является Федеральный закон от 07.02.2011 № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности».

Наработана большая нормативная база по регулированию депозитарной деятельности, под которой понимается оказание услуг по учету и переходу прав на ценные бумаги и хранению их сертификатов (ст. 7 ФЗ «О рынке ценных бумаг»). По согласованию с Центральным банком РФ и Минфином России ФКЦБ России приняла Постановление от 16.10.1997 № 36 «Об утверждении Положения о депозитарной деятельности в Российской Федерации, установлении порядка введения его в действие и области применения». Как сказано в самом Постановлении, оно было принято в целях создания согласованного регулирования различных сегментов фондового рынка различными ведомствами и построения единой учетной системы, которая сделает возможной обездвиживание и дематериализацию всех эмиссионных ценных бумаг.

Важной вехой в развитии депозитарного учета и в целом организованной торговли на фондовом рынке России стало принятие Федерального закона от 07.12.2011 № 414-ФЗ «О центральном депозитарии». На сегодняшний день институт центрального депозитария действует в большинстве стран с развитым финансовым рынком. Для России это новый этап развития инфраструктуры рынка ценных бумаг, характеризующийся упрощением расчетов, эффективностью учета, снижением рисков и издержек всех его участников. Тем не менее, осталось достаточно много вопросов относительно взаимодействия участников рынка ценных бумаг, соблюдения интересов эмитентов, обеспечения и реализации прав, закрепленных ценными бумагами, что, безусловно, требует дальнейшего совершенствования законодательства в соответствии с реалиями времени.

Учет прав на эмиссионные ценные бумаги осуществляется посредством внесения записи в реестр владельцев ценных бумаг, под которым понимается система записей о зарегистрированных лицах, их лицевых счетах, об учи-

тываемых на указанных счетах ценных бумагах и их обременении. Деятельность по ведению реестра осуществляется юридическими лицами, именуемыми держателями реестра (регистраторами), и включает в себя сбор, фиксацию, обработку, хранение и предоставление информации о ценных бумагах заинтересованным лицам (ст. 8 ФЗ «О рынке ценных бумаг»).

Порядок осуществления деятельности по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг определен Постановлением ФКЦБ России от 02.10.1997 № 27 «Об утверждении Положения о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг». В случае прекращения действия договора на ведение реестра и замены регистратора сроки передачи документов и их состав определены Положением о порядке передачи информации и документов, составляющих систему ведения реестра владельцев именных ценных бумаг, утвержденным Постановлением ФКЦБ России от 24.06.1997 № 21.

Организацией торговли на рынке ценных бумаг занимаются специализированные профессиональные участники. Деятельность по организации торговли заключается в предоставлении услуг, непосредственно способствующих совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами между участниками рынка ценных бумаг (ст. 9 ФЗ «О рынке ценных бумаг»).

Фондовой биржей признается организатор торговли, отвечающий требованиям Главы 3 ФЗ «О рынке ценных бумаг», в соответствии с которой фондовая биржа может существовать только в форме некоммерческого партнерства или акционерного общества, должна соблюдать ограничения по совмещению деятельности с другими видами деятельности, ограничения по доле участия одного акционера (члена) фондовой биржи и т. д.

Однако основным законом, регулирующим деятельность фондовой биржи, является Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах», который провел четкий водораздел между биржей и торговой системой. С 1 января 2013 года в связи с вступлением в силу отдельных положений Закона изменится требование к организационно-правовой форме биржи, которая будет только акционерным обществом; ужесточатся требования к учредителям (участникам) организатора торговли; вступят в силу ограничения на осуществление организатором торговли иных видов хозяйственной деятельности.

Не обошлось без коллизии. В соответствии с Федеральным законом от 21.11.2011 № 327-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организованных торгах» отдельные статьи ФЗ «О рынке ценных бумаг» признаются утратившими силу с 1 января 2014 года, в том числе о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг и фондовой бирже. Таким образом, с 1 января 2014 года организатор торговли на рынке ценных бумаг перестанет быть профессиональным участником рынка ценных бумаг и, как след-

стве, требования Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» не будут распространяться на фондовую биржу, что концептуально противоречит рекомендациям Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ).

Деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг подлежит лицензированию, которое осуществляется ФСФР России в соответствии с Положением о лицензионных требованиях и условиях осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, утвержденным ее Приказом от 20.07.2010 № 10–49/пз-н. Этим же нормативным актом установлены условия совмещения различных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Так, брокерская, дилерская, депозитарная деятельности и деятельность по управлению ценными бумагами могут осуществляться одной организацией, имеющей лицензии на осуществление соответствующих видов профессиональной деятельности. Клиринговая деятельность может совмещаться с депозитарной или деятельностью по организации торговли на рынке ценных бумаг.

Объектом пристальной заботы государства является защита прав инвесторов на рынке ценных бумаг. Поэтому, большое значение для регулирования отношений между профессиональными участниками рынка ценных бумаг и инвесторами, не являющимися профессиональными участниками, имеет Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». Целями настоящего Федерального закона являются обеспечение государственной и общественной защиты прав и законных интересов физических и юридических лиц, объектом инвестирования которых являются эмиссионные ценные бумаги, а также определение порядка выплаты компенсаций и предоставления иных форм возмещения ущерба инвесторам — физическим лицам, причиненного противоправными действиями эмитентов и других участников рынка ценных бумаг на рынке ценных бумаг. Закон закрепляет дополнительные к установленным иными Федеральными законами требования к профессиональным участникам, условия размещения эмиссионных ценных бумаг среди неограниченного круга инвесторов, меры по

защите прав и законных интересов инвесторов и ответственность эмитентов и иных лиц за нарушение этих прав и интересов.

Отношения, влияющие на конкуренцию на рынке ценных бумаг, регулируются Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», который определяет признаки ограничения конкуренции, формулирует понятия конкурентной цены финансовой услуги, устанавливает ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Нормы права, регулирующие отношения на рынке ценных бумаг содержатся также в Федеральном законе от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и др. В Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях и в Уголовном кодексе Российской Федерации содержатся нормы об административной и уголовной ответственности за правонарушения на рынке ценных бумаг.

Важную роль в регулировании различных аспектов деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг играют саморегулируемые организации, утверждающие правила и стандарты осуществления своими членами профессиональной деятельности, в том числе операций с ценными бумагами и операций, связанных с заключением и исполнением договоров, являющихся производными финансовыми инструментами.

Одной из важнейших проблем правового регулирования рынка ценных бумаг является проблема его эффективного государственного регулирования. Сегодня государственное регулирование деятельности на рынке ценных бумаг осуществляется двумя органами: ФСФР и Банком России.

Как отмечает О.В. Васильева «регулирование является важнейшим фактором, определяющим особенности операций коммерческих банков с ценными бумагами, поскольку именно формы государственного регулирования рынка ценных бумаг предопределили существование двух систем фондового рынка, различающихся степенью участия банков в сделках с ценными бумагами» [2].

Законодательство о рынке ценных бумаг ожидают значительные перемены, если будет реализовано обсуждаемое сейчас в Правительстве РФ предложение о создании единого мегарегулятора финансового рынка России в лице Центрального банка РФ.

Литература:

1. Васильева О.В. Российское предпринимательство. 2005. № 1. с. 31
2. Васильева О.В. Правовое регулирование деятельности коммерческого банка как профессионального участника рынка ценных бумаг в Российской Федерации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М., — 2005. — 26 с. С. 21.

Перспективы развития малого бизнеса в России

Сивенок Анна Ивановна, юрисконсульт
ООО «Фест-К» (г. Курск)

Во всех цивилизованных государствах малый бизнес является одним из основных двигателей экономики страны. Осознав необходимость поддержки малого бизнеса, решение проблем малого бизнеса и выявление перспектив его развития и в Российской Федерации происходит на государственном уровне. При этом государственное регулирование малого бизнеса должно быть тщательно продумано, а результат подобного регулирования должен приносить пользу экономике страны.

Многие предприниматели считают, что в современных условиях малый бизнес развивать достаточно сложно. Мировой финансовый кризис отразился в той или иной степени на всех сферах экономики, у людей снизились доходы и, как следствие, уменьшился спрос на продукты, товары и предлагаемые услуги. Малым предприятиям приходится прилагать больше усилий, чтобы «остаться на плаву» и получать доходы от своей деятельности. В этих условиях, Министерство экономического развития РФ разработало новую концепцию развития малого и среднего бизнеса России на 2009–2012 годы. Согласно этому документу, в течение указанного временного периода на развитие малого и среднего бизнеса страны будет потрачено около 924 миллиарда рублей, в том числе 288 миллиардов рублей будут взяты из федерального бюджета [5].

Правительство РФ объявило о том, что намерено всячески поддерживать малый бизнес с помощью новых законов, кредитных программ, субсидий и льгот. Так, Федеральным законом от 19.07.2009 № 204-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую НК РФ» предусмотрено повысить, начиная с 2010 года сроком на 3 года, порог предельной величины доходов, позволяющий организации (индивидуальному предпринимателю) применять УСН, с 20 млн. до 60 млн. рублей в год [1]. Соответственно с 2010 года право перейти на упрощенную систему налогообложения получают те налогоплательщики, чьи доходы по итогам 9 месяцев предыдущего года не превысили 45 млн. рублей. Данные изменения направлены на создание благоприятных налоговых условий для развития малых форм предприятия [6].

Правительство уделяет большое внимание программам финансирования, выдаче грантов субъектам малого предпринимательства. В 2010 году на софинансирование программ поддержки малого предпринимательства планируется выделить 11 млрд. рублей, и регионы уже получили более 7 млрд. рублей из федерального бюджета [4]. Размер федеральной поддержки для большинства реги-

онов составил 70%, а для некоторых регионов — 80%. Финансирование по заявкам регионов (по данным Минэкономразвития РФ) в 2009 году составило 24 млрд. руб.

Планируется, что в 2010 году должна полностью заработать программа кредитования малых предприятий и механизм гарантийных фондов, которые будут заниматься поддержкой малого и среднего бизнеса. Также через банки-партнеры «Российского банка развития» малому бизнесу будет выделено кредитов на сумму не менее 100 миллиардов рублей, через гарантийные фонды малый бизнес в виде кредитов получит около 80 миллиардов рублей [3]. Тем самым, микрофинансирование позволит малому бизнесу привлекать небольшие займы для расширения производства.

С февраля 2010 года Фонд содействия кредитованию малого бизнеса начал выдавать микрозаймы в размере до 600 тыс. рублей на срок до одного года на приобретение основных средств и пополнение оборотных средств. Предполагается выдать в среднем 500 кредитов на 110 млн. рублей в 2010 году. Программа поддержки малого бизнеса в 2010 году, которая была разработана правительством Российской Федерации, подверглась некоторой корректировке. Наибольшую помощь получают те предприятия, которые занимаются инновационной и производственной деятельностью.

Также правительство Российской Федерации в рамках программы поддержки малого бизнеса в 2010 году продолжит совершенствовать работу налоговых служб, таможенных органов и органов правопорядка.

В июле 2009 года вступил в силу новый Федеральный закон, отменяющий использование контрольно-кассовых аппаратов для представителей малого бизнеса, уплачивающих единый налог на вмененный доход, что будет способствовать снижению издержек для предпринимателей [2]. В 2009 году были подписаны и вступили в силу и иные законодательные, и нормативные акты, касающиеся аренды, госзаказов, проверок малого бизнеса, и другие [6]. Все эти действия со стороны государства показывают, что программа поддержки малого предпринимательства действует, и государство прилагает достаточно сил для того, чтобы оказать максимальную помощь малому бизнесу.

Разработанные Правительством программы софинансирования, кредитования и поддержки малого бизнеса помогут создать дополнительные рабочие места, что будет способствовать уменьшению безработицы, увеличению ВВП и, соответственно, доходов государства.

Литература:

1. О внесении изменений в часть вторую НК РФ: федер. закон Рос. Федерации от 19.07.2009 № 204-ФЗ

2. О внесении изменения в статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»: федер. закон Рос. Федерации от 17.07.2009 г. № 162-ФЗ
3. Ахмедова, А. Микропомощь // Газета «Коммерсантъ-СПБ». — № 13 (4313). — 27.01.2010.
4. Государственная поддержка малого бизнеса // Центр информационной поддержки малого бизнеса. — URL: <http://smallbusinesses.ru/content/17/>
5. Путин пообещал малому и среднему бизнесу России 100 миллиардов рублей // КредитБизнес.ру. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/gos/385-putinpoobeshhal-malomu-i-srednemu-biznesu-rossii.html>
6. Сашичев В. В. Малый бизнес: новые законодательные меры по снижению налоговой и административной нагрузки // Налоговая политика и практика. — 2009. — № 8. — с. 4–7.

О преступности, связанной с незаконной миграцией, как новом виде преступности в криминологии

Соков Владислав Сергеевич, заместитель начальника отдела кадрового и правового обеспечения
Управление Федеральной миграционной службы по Астраханской области

В статье обращается внимание на расширение перечня преступных деяний, нарушающих установленные ограничения и прямые запреты непосредственно в самой сфере миграции, делается вывод о формировании в отечественной криминологической науке нового вида преступности — преступности, связанной с незаконной миграцией.

Ключевые слова: *незаконная миграция, миграционная преступность, преступность, связанная с незаконной миграцией.*

Среди множества проблем современности борьба с преступностью является одной из важнейших, поскольку существуя и функционируя в обществе, преступность пронизывает различные его сферы, различные общественные отношения, оказывая на них дестабилизирующее воздействие [1, с. 88]. Почти все отечественные криминологи характеризуют преступность как всю совокупность конкретных преступлений, совершенных в определенный период времени в данном обществе или регионе [2, с. 109; 3, с. 49; 4, с. 63]. Причем преступность это не просто статистическое множество преступлений, а именно явление, явление социальное и при этом уголовно-правовое [5, с. 91].

Современное состояние и динамика преступности в России показывают, что она развивается (как и во всем мире), по закону социальной закономерности. Особенности ее тенденций связаны с серьезными проблемами, с которыми Россия столкнулась на пороге XXI века [6, с. 61]. В условиях глобализации процессов мирового развития, международных политических и экономических отношений, одной из таких проблем в новом тысячелетии для России стала незаконная миграция.

Согласно Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года под незаконной миграцией следует понимать перемещения в Российскую Федерацию с нарушением законодательства Российской Федерации, касающегося въезда, пребывания (проживания) иностранных граждан на тер-

ритории Российской Федерации и (или) осуществления ими трудовой деятельности [7].

Говоря о незаконной миграции, необходимо признать ее повышенную криминогенность, а именно — способность порождать различные виды преступности. Среди наиболее значимых последствий незаконной миграции на территории Российской Федерации можно выделить: рост общеуголовной насильственной и корыстной преступности; укрепление позиций организованной и коррупционной типов преступности; расширение сфер влияния международного терроризма и транснациональной преступности [8, с. 3–4].

Именно незаконная миграция стала колыбелью нового для российской криминологической науки вида преступности — миграционной, под которой понимают социальное исторически изменчивое общественно опасное относительно массовое явление, представляющее собой систему преступлений, совершенных на данной территории за определенный период мигрантами, объединенными на территории России общностью криминальной сферы и интересов [9, с. 88–89].

Современное состояние миграционной преступности в РФ характеризуется относительно устойчивой тенденцией к росту количества зарегистрированных преступлений, повышением удельного веса групповой и рецидивной преступности в среде преступников-мигрантов. По данным МВД России, произошел рост общего числа ежегодных преступлений, совершаемых мигрантами, с

308 в 1991 г. до 42,4 тыс. преступлений за 2010 г [10, с. 4]. Нетрудно предположить, что в случае дальнейшего сохранения положительной динамики миграционной преступности могут усилиться ксенофобские настроения среди местного населения, что неминуемо поставит под удар межнациональное согласие, мир и стабильность в обществе.

Как отмечает А.И. Долгова, признавая структурный характер преступности, практически все криминологи выделяют отдельные ее составляющие (виды), при этом используются различные подходы и критерии [11, с. 486–487]. Их обзор показывает, что выделение может производиться на основе уголовно-правовых либо криминологических критериев, или на основе иных критериев, таких как сфера жизнедеятельности, в которой проявляется преступность и которой она наносит ущерб (экономика, государственное управление и т.д.) [12, с. 97; 13, с. 487].

Учитывая повышенную криминогенность незаконной миграции, необходимо обратить внимание на постепенное расширение перечня преступных деяний, пронизывающих собой непосредственно саму миграционную сферу общественной жизни.

С момента образования суверенной Российской Федерации для обеспечения стабильности в данной области отношений поначалу было достаточно уголовно-правового регулирования пересечения Государственной границы Российской Федерации при въезде в государство и выезде за его пределы (ст. 322 УК РФ). В последующем, выражая обеспокоенность значительным расширением деятельности организованных преступных групп применительно к незаконному ввозу мигрантов и другой связанной с этим преступной деятельности, которая причиняет огромный ущерб государству, Россия, как и многие другие страны — участницы Организации Объединенных Наций, согласилась с необходимостью предупреждения незаконного ввоза мигрантов и борьбы с ним, подписав Протокол против незаконного ввоза мигрантов по суше, морю и воздуху, дополняющий Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности (принят резолюцией 55/25 Генеральной Ассамблеи ООН от 15 ноября 2000 г.). В развитие положений Протокола в России была криминализована организация незаконной миграции (ст. 322.1 УК РФ). Признание общественной опасности организации незаконного въезда в Российскую Федерацию иностранных граждан или лиц без гражданства, незаконного пребывания на территории страны таких лиц, а также их незаконного транзита через территорию государства, расширило перечень преступных деяний, нарушающих установленные ограничения и прямые запреты в сфере миграции. В дальнейшем, в 2008 г. была введена уголовная ответственность за незаконную выдачу паспорта гражданина Российской Федерации, а равно внесение заведомо ложных сведений в документы, повлекшее незаконное приобретение гражданства Российской Федерации (ст. 292.1 УК РФ), что стало адекватной мерой уголовно-

правового реагирования на учащение случаев легализации в России иностранных граждан и лиц без гражданства (в первую очередь выходцев из стран СНГ) с помощью коррумпированных чиновников путем незаконного приобретения гражданства Российской Федерации и соответственно получения паспорта ее гражданина.

В настоящее время, в ходе государственного регулирования миграционных процессов в части осуществления учета перемещений иностранных граждан и лиц без гражданства, связанных с их въездом в Российскую Федерацию, транзитным проездом через территорию Российской Федерации, передвижением по территории Российской Федерации при выборе и изменении места пребывания или жительства в пределах Российской Федерации либо выездом из Российской Федерации отмечены новые нарушения, имеющие масштабный характер и наносящие урон безопасности обществу и государству. Поэтому вполне обосновано внесение Президентом Российской Федерации в Государственную Думу проекта закона о введении уголовной ответственности за фиктивную регистрацию гражданина РФ по месту пребывания или по месту жительства в жилом помещении в РФ и фиктивную регистрацию иностранного гражданина или лица без гражданства по месту жительства в жилом помещении в РФ (предполагаемая ст. 322.2 УК РФ) и за фиктивную постановку на учет иностранного гражданина или лица без гражданства по месту пребывания в жилом помещении в РФ (предполагаемая ст. 322.3 УК РФ), поскольку массовые злоупотребления собственниками жилья своими правами, зачастую имеющими корыстный характер, затрудняют прогнозирование миграционной ситуации и нивелируют саму идею миграционного учета [14].

Выше обозначенные преступления, а также предполагаемые к криминализации деяния, проявляясь в миграционной сфере, тем самым затрагивают все основные ее стороны, при этом образуя своего рода систему.

Наблюдаемое расширение перечня преступных деяний, нарушающих установленные ограничения и прямые запреты непосредственно в самой сфере миграции, позволяет в настоящее время сделать вывод о формировании в отечественной криминологической науке еще одного нового вида преступности — преступности, связанной с незаконной миграцией, качественно-количественные параметры которой еще только предстоит оценить.

Основываясь на концептуальном понятии незаконной миграции, а также учитывая тот факт, что географическое расположение России между Европой и Азией делает ее «естественным» транзитным коридором для мигрантов, движущихся в направлении «восток — запад» и транзитная миграция в России происходит нередко в незаконной форме со всеми вытекающими из этого негативными последствиями, как для страны, так и для самих мигрантов, представляется возможным определить, что под преступностью, связанной с незаконной миграцией следует понимать общественно опасное, достаточно массовое социально-правовое явление, складывающееся из сово-

купности преступлений, связанных с нарушением установленных национальным законодательством порядка въезда, выезда, транзитного проезда, пребывания (проживания), трудовой деятельности иностранных граждан или лиц без гражданства при их перемещении на территорию, по территории, с территории государства.

Литература:

1. Криминология: Учебник для вузов / Под общ. ред. А. И. Долговой. 3-е изд., перераб. и доп. М., Норма. 2007.
2. Криминология / Ред. кол.: И. И. Карпец, В. Н. Кудрявцев, Н. Ф. Кузнецова, А. Б. Сахаров. — М., 1976.
3. Криминология / Под ред. В. Г. Звирбуля, Н. Ф. Кузнецовой, Г. М. Миньковского. — М., 1979.
4. Криминология / Под ред. Б. В. Коробейникова, Н. Ф. Кузнецовой, Г. М. Миньковского. — М., 1988.
5. Криминология: учебник / под ред. Проф. Н. Ф. Кузнецовой, проф. В. В. Лунеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Волтерс Клувер, 2004.
6. Криминология: Учебник для вузов / Под ред. д.ю.н. В. Н. Бурлакова, д.ю.н. Н. М. Кропачева. — СПб.: Санкт — Петербургский государственный университет, Питер, 2004.
7. Президент утвердил Концепцию государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/news/15635> (дата обращения: 27.06.2013).
8. Кахбулаева Э. Х. Уголовно-правовые и криминологические аспекты организации незаконной миграции: дис. ... канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону. 2011.
9. Шкилев А. Н. Миграция: уголовно-правовые и криминологические аспекты: дис. ...канд. юрид. наук. Новгород., 2006.
10. Кахбулаева Э. Х. Указ. соч.
11. Криминология: Учебник для вузов / Под общ. ред. А. И. Долговой. Указ. соч.
12. Криминология: учебник / под ред. Проф. Н. Ф. Кузнецовой, проф. В. В. Лунеева. Указ. соч.
13. Криминология: Учебник для вузов / Под общ. ред. А. И. Долговой. Указ. соч.
14. Пояснительная записка к законопроекту № 200753—6 [Электронный ресурс] URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=200753-6&02> (дата обращения: 27.06.2013).

Основные различия налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов

Чавтайко Анастасия Юрьевна, студент

Российская правовая академия министерства юстиции Российской Федерации

В статье приведены результаты проведенного исследования в области налогового законодательства в отношении грани между налоговой оптимизацией и уклонением от уплаты налогов.

Ключевые слова: *Налоговая оптимизация, уклонение, недобросовестность, налоговое планирование, налоговая безопасность, налоговое законодательство.*

В действующем законодательстве до сих пор не закрепились правила, которые бы четко проводили границу между законным уменьшением налогов (налоговой оптимизацией) и уклонением от налогов. В США и ряде других стран существуют официальные списки неправомерных налоговых схем, в России подобного документа нет. В этой ситуации руководителю организации, прежде чем воспользоваться какой-либо схемой, важно самому разобраться, где проходит грань между оптимизацией и уклонением.

Современную политику государства в сфере налогообложения можно трактовать следующим образом: государство снижает налоги — налогоплательщики платят по закону. В самом деле, в ходе налоговой реформы были последовательно снижены ставки основных налогов, многие налоги отменены. Соответственно государство получило

право требовать уплаты налогов в том размере, который установлен законом.

Законодательные органы регулярно принимают поправки, направленные на ликвидацию пробелов и всякого рода коллизий в законах, а также предотвращение ухода от налогов. В то же время за налогоплательщиками признается право на налоговую оптимизацию.

Первым официальным источником, признающим это право, стало Постановление Конституционного суда РФ от 27.05.2003 № 9-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 199 Уголовного кодекса Российской Федерации». Суд, в частности, указал, что «недопустимо установление ответственности за такие действия налогоплательщика, которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога либо уменьшение его суммы, но заключаются в использовании предоставленных налогопла-

тельщику законом прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога или выбором наиболее выгодных для него форм предпринимательской деятельности и соответственно — оптимального вида платежа (вида системы налогообложения)».

Право на налоговую оптимизацию есть, но как им правильно воспользоваться, чтобы не пострадать? Попробуем разобраться на конкретном примере.

Условная бизнес-ситуация

Компания «АБВ» хочет продать станки, а компания «ДСГ» — купить их. Если стороны оформят договор купли-продажи, то любому налоговому инспектору станет очевидно, что имеет место переход права собственности на товар. Согласно Налоговому кодексу (п. 1 ст. 39) это реализация товара, которая является объектом налогообложения по НДС (подп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ). Кроме того, придется заплатить налог на прибыль с разницы между продажной и остаточной стоимостью станков.

Предлагаемое решение

В одном из журналов для современных бухгалтеров предлагается «простое решение», позволяющее не платить в этой ситуации налоги: оформить договор простого товарищества.

Согласно этому договору, вкладом в совместную деятельность компании «АБВ» являются станки, а компании «ДСГ» — денежные средства в размере цены станков. Через некоторое время «АБВ» заявляет о выходе из совместной деятельности, в связи с чем «ДСГ» выплачивает бывшему «Товарищу» стоимость внесенного им вклада (станков). В результате товар оказываются у компании «ДСГ».

Налоговое законодательство

Имущественный вклад в совместную деятельность не признается реализацией (подп. 4 п. 3 ст. 39 НК РФ), передача имущества в пределах первоначального взноса участнику простого товарищества в случае раздела имущества, находящегося в общей собственности, также не является реализацией (подп. 6 п. 3 ст. 39 НК РФ), поэтому НДС с данных операций платить не нужно. Передача имущества в совместную деятельность не влечет обязанности платить налог на прибыль (п. 1 ст. 278 НК РФ), аналогичная норма действует и при выходе из простого товарищества (подп. 4 п. 1 ст. 251 НК РФ).

Применив указанные нормы законов к предлагаемой сделке, компании, на первый взгляд, достигают поставленной цели — передачи товара с оплатой, но без налогов. Однако если такая ситуация попадет в поле зрения налогового инспектора или судьи, она вызовет ряд сомнений и вопросов.

«Совместная деятельность» для налоговых контролеров — как красная тряпка для быка, поскольку нередки случаи, когда под видом совместной деятельности, налогоплательщики пытаются скрыть реализацию товаров (работ, услуг), то есть применить именно описанную выше схему. К слову, «под прицелом» государственных

органов находятся и договоры на оказание маркетинговых, консалтинговых и посреднических услуг.

Участникам такой схемы будет нелегко ответить на ряд вопросов налогового инспектора и судьи, а именно:

1. Для каких целей понадобилась совместная деятельность?
2. Осуществлялась ли фактическая совместная деятельность и в чем она выражалась?
3. С чем было связано прекращение договора простого товарищества?

И самое главное: почему компания «АБВ» при выходе из совместной деятельности не забрала свои станки, а предпочла в качестве альтернативы денежные средства?

Подобные вопросы не столько юридического, сколько экономического характера сегодня все чаще задают судьи в ходе рассмотрения налоговых споров. Если налогоплательщик не сможет убедительно и разумно ответить на вопросы, указанные выше и основать свои ответы на доказательствах — суд может указать на недобросовестность налогоплательщика, на притворный характер сделок или на смешанный (п. 3 ст. 421 ГК РФ) характер соглашения о расторжении договора простого товарищества (как включающего в себя и элементы договора купли-продажи), из чего неизбежно следует признание правоты налогового органа. Приведенный пример типичен, поскольку схема формально соответствует налоговому закону, однако не отражает экономической сути операции. Но нельзя утверждать, что эта или любая другая схема сама по себе незаконна: все зависит от того, что происходит на самом деле — только проанализировав сделку, можно сделать вывод о том, соответствует ли конкретная ситуация не только букве, но и духу налогового закона, его экономическому смыслу. Принципиальное значение имеет то, на достижение каких целей были направлены действия компаний и каковы реальные экономические отношения, сложившиеся между ними.

Что такое недобросовестность

Для противодействия уклонению от уплаты налогов с использованием формально соответствующих закону схем в российской практике с 2000 года используется понятие недобросовестности налогоплательщика. Поскольку четкого юридического определения этому понятию никто так и не смог дать, его следует считать неформальным; отнесение налогоплательщика к добросовестным или недобросовестным чаще всего остается на совести налогового инспектора и судьи. Тем не менее, анализ десятков судебных решений с упоминанием этого понятия позволил сделать вывод о том, что под недобросовестностью, как правило, понимается совокупность подозрительных признаков. В качестве таковых, в судебных решениях указываются, например, следующие обстоятельства:

— совершение противоположных по цели, но взаимосвязанных операций в один день (особенно если это сочетается с наличием счетов в одном банке, общих учредителей, общего адреса и других признаков аффилированности);

Таблица 1. Оптимизация и уклонение от налогов: пять отличий

Критерий	Оптимизация	Уклонение
Цель	Защита прав и законных интересов собственника имущества Пример: Компания существует в виде холдинга (состоящего из различных ЗАО, ООО), чтобы не стать жертвой недружественного поглощения.	Преднамеренное желание (умысел) избежать исполнения обязанности по уплате налогов Пример: Компания создает различные предприятия (ЗАО, ООО), чтобы с их помощью перераспределять прибыль внутри холдинга в пользу предприятий, пользующихся льготами.
Отношение к объекту налогообложения	Сознательное стремление к тому, чтобы объект налогообложения не возник Пример: Компания хочет премировать сотрудника квартирой. Чтобы оптимизировать налоговые платежи, она оформляет квартиру по договору служебного найма (а не купли-продажи).	Соккрытие объекта налогообложения с целью неуплаты налога Пример: Компания хочет премировать сотрудника квартирой, при этом оформляет ее на сотрудника таким образом, как будто он приобрел квартиру самостоятельно.
Отношение к возможности уменьшить налоговую базу	Стремление к полному использованию вычетов и льгот, предусмотренных законодательством Пример: Компания действительно использует в своей деятельности труд инвалидов и получает соответствующие льготы.	В отсутствие законных оснований для использования вычетов и льгот намеренно заявляется о праве на вычет или льготу с целью неуплаты налога Пример: Инвалиды числятся в компании формально, не выполняя никакой работы.
Отношение к порядку и срокам уплаты налога	Стремление к получению предусмотренных законом отсрочек уплаты налога Пример: Компания в предусмотренном законодательством порядке получила разрешение на рассрочку платежей.	Намеренно создается лишь видимость уплаты или чинятся препятствия для принудительного взыскания недоимки Пример: Компания намеренно отправляет налоговые платежи через проблемный банк.
Возможные последствия	Снижение налоговых издержек	Взыскание недоимки, пеней, удвоенного штрафа, привлечение к уголовной ответственности, конфискация всех средств и имущества, полученных в результате сделки

— регистрация юридических лиц по утраченным паспортам, отсутствие поставщиков по указанным адресам, «молодой» возраст фирм-поставщиков;

— использование при расчетах векселей, зачетов, счетов третьих лиц, бартер и другие не денежные формы расчетов;

— отсутствие экономической выгоды в заключенной сделке, беспроцентные займы, «нулевые» декларации, резкие изменения финансовых показателей в отчетности и другие нетипичные явления;

— явное несоответствие количества и объемов, очевидное расхождение между расходами и иными экономическими показателями, другие фактические неточности и несоответствия.

Список подозрительных признаков, благодаря творческому подходу налогоплательщиков, практически неисчерпаем. Сами по себе эти признаки незначительны и не

запрещены законом, но в совокупности образуют критическую массу, позволяющую в конкретном деле преодолеть «презумпцию добросовестности» налогоплательщика. С точки зрения доказательственного права они являются не прямыми, а косвенными доказательствами, и одного подозрительного признака недостаточно для признания налогоплательщика недобросовестным.

С целью выявления подобных ситуаций во многих своих решениях Конституционный суд РФ указал, что судам необходимо исследовать по существу все фактические обстоятельства дела, не ограничиваясь только установлением формальных условий применения нормы закона. Поэтому суды вправе рассматривать и давать оценку всем обстоятельствам дела, а для этого вправе задавать сторонам любые, относящиеся к делу вопросы.

Так, Высший арбитражный суд РФ признал, что законодательство, регулирующее уплату налога на доходы фи-

зических лиц, не устанавливает предельный размер суточных. Однако, если суточные выплачиваются в размере, явно превышающем компенсационный, то они скорее всего будут признаны скрытой формой выплаты заработной платы с соответствующими налоговыми последствиями.

Другой пример. Судебная практика последних двух лет подтвердила, что поставщик не обязан уплачивать НДС со штрафов, пеней, процентов, неустоек, которые он выплачивает покупателю (в случае срыва срока оплаты, отказа от товара и т. п.). Однако желание скрыть под видом таких регулярных санкций выручку за поставленные товары неизбежно будет выявлено налоговыми органами, а также судами, которые в вопросах борьбы со схемами чаще ходят на стороне налоговых органов.

Следует отметить, что налоговые органы наделены правом переквалифицировать для целей налогообложения как сделки, так и статус и характер деятельности налогоплательщика (в таких случаях налог может быть

взыскан с налогоплательщика только через суд). Например, налоговые органы вправе поставить под сомнение статус юридического лица, если обнаружены признаки несамостоятельности компании на рынке. Более формальный анализ отличий налоговой оптимизации от псевдооптимизации приведен в таблице.

Налоговое планирование и налоговая безопасность

В сложившейся ситуации, руководитель компании, обдумывая предлагаемые модели ведения бизнеса, должен в первую очередь обращать внимание на проработку налоговой безопасности. Тем более что не «оптимизаторам», а именно руководителю компании приходится отвечать за совершенные действия по минимизации налогов. Не стоит забывать и о правовой безопасности: отсутствие юридических средств контроля за активами, в том, например, случае, когда имущество или дружественные фирмы управляются через знакомых лиц, может привести к потере права собственности.

Литература:

1. Определение Конституционного суда РФ от 08.06.2004 № 226-О, постановления Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 09.03.2004 № 12073/03 и от 8.02.2005 № 10423/04, Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 19.05.2005 № КА-А40/3867—05 и другие.
2. П. 1 ст. 45 НК РФ.
3. Письмо Управления министерства по налогам и сборам по Московской области от 19.03.2004 № 18—35/140.
4. Постановление Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 22.06.2004. № 2487/04.
5. Постановление Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 21.01.1997 № 3661/96.
6. Постановление Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 26.07.2005 № 1456/05.
7. Постановления Конституционного суда РФ от 06.06.1995 № 7-П, от 13.06.1996 № 14-П, от 28.10.1999 № 14-П, от 14.07.2003 № 14-П.
8. Решение Высшего арбитражного суда РФ от 36.01.2005 № 16141/04.

Сравнительно-правовой анализ некоторых аспектов организации института адвокатуры в Республике Узбекистан и Российской Федерации

Чурякова Сабина Эркиновна, студент

Университет мировой экономики и дипломатии (г. Ташкент, Республика Узбекистан)

Системы адвокатуры как института гражданского общества в Республике Узбекистан и в Российской Федерации весьма близки.

Это обусловлено общей историей развития на определенном этапе адвокатур обеих стран, определенным сближением научных разработок и теоретических обоснований взглядов на развитие адвокатуры научных школ наших государств.

В то же время, имеются и довольно серьезные отличия, при этом, некоторые из них носят кардинальный характер.

Переходя к сравнительному анализу института адвокатуры в Республике Узбекистан и в Российской Федерации

соотносительно, необходимо, на наш взгляд, в первую очередь остановиться на основных отличиях упомянутых систем двух государств, раскрывая при этом и сходные моменты.

В первую очередь, на наш взгляд, обращает на себя внимание то обстоятельство, что, в отличие от Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре», Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» содержит в себе (в качестве первой статьи) определение адвокатской деятельности.

Необходимо отметить, что Закон Республики Узбекистан «Об адвокатуре» не содержит такого прямого оп-

ределения. Лишь в статье 5 Закона содержится перечень видов адвокатской деятельности, которые можно принять в виде косвенного определения, что именно входит в упомянутое понятие.

Согласно п. 1 ст. 1 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», адвокатской деятельностью является квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката в порядке, установленном Федеральным законом, физическим и юридическим лицам (доверителям) в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию [2].

В этой же статье помимо упоминания о том, что адвокатская деятельность не является предпринимательской, дается целый ряд ограничений адвокатской деятельности от других видов юридической помощи (юридическая помощь, оказываемая работниками юридических служб, органов государственной власти и местного самоуправления, нотариусами, а также лицами, оказывающими юридические услуги).

На наш взгляд, такая детализация может привести к противоположному результату. Фактически упоминание в законе целого ряда лиц, которые могут оказывать юридические услуги, ведет к их легализации, которая, по нашему мнению, является излишней в законе, регулирующем деятельность адвокатуры.

Между тем, в отличие от Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре» российский Федеральный закон содержит дополнительное определение адвокатуры, касающееся рассматриваемой нами темы. В статье 3 Федерального закона конкретно определяется, что адвокатура является институтом гражданского общества и как таковая не входит в систему органов государственной власти и органов государственного управления [1].

Полагаем такое уточнение положительным, поскольку оно четко определяет институцирование адвокатуры как института гражданского общества и определяет четкие рамки ее соотносимости с органами государственной власти и органами местного самоуправления.

В свою очередь, статья 1 Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре» содержит определение понятия адвокатуры и перечисляет ее задачи. Так, согласно данной статье, адвокатура — правовой институт, включающий независимые, добровольные, профессиональные объединения лиц, занимающихся адвокатской деятельностью, и отдельных лиц, занимающихся частной адвокатской практикой [2].

Необходимо сразу же отметить, что в отличие от аналогичного законодательства Российской Федерации, Закон Республики Узбекистан «Об адвокатуре» не допускает деятельности на территории нашей страны адвокатов иностранных государств. Полагаем это абсолютно оправданным с точки зрения защиты интересов наших граждан, поскольку при оказании юридической помощи со стороны лиц, не входящих (по определению) в Палату

адвокатов Республики Узбекистан, резко снижается уровень ответственности перед доверителем за качество оказываемой правовой помощи [2].

Заслуживает рассмотрения особенность регулирования российским законодательством статуса адвоката. Представляется не совсем понятным содержащиеся в п. 1 ст. 2 Федерального закона об адвокатской деятельности и адвокатуре Российской Федерации положение о том, что адвокат является независимым советником по правовым вопросам. При этом, однако, полагаем целесообразным включение в содержащийся в части 3 статьи 3 Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре» перечень видов оплачиваемой деятельности, помимо научной и преподавательской, также и творческой деятельности.

Одним из важнейших вопросов, относящихся к деятельности адвокатуры, является вопрос об адвокатской тайне.

Российское и узбекистанское законодательство решает этот вопрос близко, но не одинаково.

Так, в соответствии с п.1 ст.8 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», адвокатской тайной являются любые сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи своему доверителю.

Статья 9 Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре» дает более развернутое определение адвокатской тайны, делая при этом основной упор на ее предмет. В частности, указано, что предметом адвокатской тайны является сам факт обращения доверителя (подзащитного) к помощи адвоката, вопросы, по которым доверитель (подзащитный) обратился за помощью, суть консультаций, советов и разъяснений, полученных доверителем (подзащитным) от адвоката, все иные сведения, касающиеся содержания бесед адвоката с клиентом.

Представляется при этом несколько спорным отношение к предмету адвокатской тайны самого факта обращения доверителя (подзащитного) к помощи адвоката. Вполне естественно, что с момента начала активных действий адвоката по оказанию правовой помощи доверителю (подзащитному), факт обращения последнего к помощи адвоката перестает быть тайной. Более того, возникает (пусть и гипотетическая) возможность обвинения адвоката в нарушении адвокатской тайны с момента предъявления им ордера по конкретному делу, не говоря уже о выступлении адвоката в суде или обращении его в другие государственные органы.

Особый интерес, на наш взгляд, в рамках рассматриваемой темы, представляет сравнение порядка образования и деятельности квалификационных комиссий в Республике Узбекистан и Российской Федерации.

Так, согласно статье 33 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», предусмотрено, что квалификационная комиссия создается для приема квалификационных экзаменов у лиц, претендующих на присвоение статуса адвоката, а также для рассмотрения жалоб на действия (бездействие) адвокатов.

При этом квалификационная комиссия формируется на срок два года в количестве 13 членов комиссии и состоит из представителей адвокатской палаты, территориального органа юстиции, законодательного и судебного органов государственной власти.

Статьей 13 Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре» так же предусмотрено создание квалификационных комиссий, однако при этом имеется принципиальное отличие в составе таких комиссий — они создаются из равного числа адвокатов и работников органа юстиции [1].

Необходимо также отметить, что, в отличие от узбекского законодательства об адвокатуре, Федеральным законом «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» не предусмотрена возможность обжалования решения, принятого нижестоящим органом самоуправления адвокатов, в вышестоящий орган.

Так, к примеру, согласно п.4 ст.17 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», решение о прекращении статуса адвоката может быть обжаловано в суд. [2].

В то же время, согласно ч.3 ст.13 Закона Республики Узбекистан «Об адвокатуре», для рассмотрения апелляции на решения квалификационных комиссий, обобщения и анализа практики работы квалификационных комиссий при Палате адвокатов образуется Высшая квалификационная комиссия [1].

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об адвокатуре» от 27.12.1996 г., № 349-1.
2. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». Принят Государственной Думой 26 апреля 2002 года. Одобрен Советом Федерации 15 мая 2002 года.

Соответственно, такое положение препятствует осуществлению адвокатурой функций, свойственных ей как институту гражданского общества.

Таким образом, нам представляется положительным опыт российского законодательства об адвокатуре, дающего дополнительное определение адвокатуры, согласно которому конкретно определяется, что адвокатура является институтом гражданского общества и как таковая не входит в систему органов государственной власти и органов государственного управления (ст.3 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»). Данное определение четко определяет институтирование адвокатуры как института гражданского общества и определяет рамки ее соотносимости с органами государственной власти и органами местного самоуправления. Соответственно, полагаем целесообразным внесение в Закон Республики Узбекистан «Об адвокатуре» соответствующих дополнений.

Однако неприемлемым представляется опыт Российской Федерации по включению в состав квалификационных комиссий адвокатуры представителей законодательной и, тем более, судебной ветвей государственной власти, поскольку такое положение может повлечь за собой необъективность последних, так как по роду своей непосредственной деятельности именно судьи напрямую сталкиваются с деятельностью адвокатов. Возможные возникающие в ходе такой деятельности конфликты и противоречия могут сказаться на объективности таких судей — членов квалификационных комиссий.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 7 (54) / 2013

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Насимов М.О.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях,
ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»
127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6