

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



Die Vergangenheit
Zukunft du
es stellt si
Der Me
wissen um
Sache

d, was exist
acht seinen

Immer mehr von
über sich selbst

Dasß wir miteinander
können, macht uns
Mensche

Was ist
Philosophie?
Alles Schöpferische
ist unvorsehbar.

3
2014
Часть V

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (62) / 2014

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*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Карл Теодор Ясперс (1883–1969) — немецкий философ, психолог и психиатр.

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:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

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».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Орлова Е.В., Ульмасова И.С.

Методы ценообразования и их использование на высоко конкурентном рынке..... 495

Павликова Е.В., Ткачук О.А.

Прогнозирование использования земельных ресурсов производителями сельскохозяйственной продукции Бессоновского района Пензенской области 498

Покидова В.В.

Общества взаимного страхования: современные аспекты и тенденции развития в аграрном секторе экономики России 501

Поликарпова М.Г.

Этапы и особенности развития российского рынка слияний и поглощений 505

Попова А.С., Дульнева О.О., Марчук А.Г.

Модернизация системы кооперационных и интеграционных связей в организации..... 508

Потапова Е.А., Медведева О.Е.

Кредитные риски заемщика и возможные пути их снижения..... 510

Рабцевич А.А., Антонова В.Л.

Требования к организации рабочего места оператора компьютера..... 513

Рабцевич А.А., Антонова В.Л.

Трудовая деятельность как основная категория эргономики 515

Ризаев Р.М., Складенко С.А., Стригина М.О.

Анализ рынка биологически активных добавок 516

Ризаев Р.М.

Маркетинг в малом бизнесе 518

Саблин В.Г.

Повышение конкурентоспособности регионов в современных условиях 520

Сагина О.А., Косикова Ю.А., Прохоренко М.В., Егоров К.Ю.

Модернизация в маркетинге 525

Сапрыкина Т.В., Андреев Б.Е.

Нормативно-правовое регулирование региональных налогов 527

Сафонова С.В., Никуленко А.В.

Сравнительный анализ методов погашения кредита 530

Семькина Л.Н., Назаренко Д.В.

Классификация и оценка нематериальных активов в системе бухгалтерского учета 533

Сергиенко А.Б.

Особенности потребительского поведения китайских туристов 538

Скороход А.Ю.

Критерии и методика ранжирования иностранных акций в системе риск-менеджмента инвестиционных и управляющих компаний ... 541

Смирнова Е.А., Хохлова Н.В.

Прогнозирование производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области 545

Солиев И.И.

Основные направления государственной поддержки инновационных процессов в сфере связи и информатизации Узбекистана 548

Суслов И.В., Быкова Н.Н.

Анализ влияния тарифов ЖКХ на уровень доходов домохозяйств 549

Терещенко И.А. Оценка и анализ уровня конкурентоспособности молочного скотоводства стран-лидеров отрасли..... 551	Хмельницкая Н.В. Методика анализа соответствия бухгалтерской финансовой отчетности налоговым декларациям 585
Тимофеева О.Г. Мониторинг проблем обращения твердых бытовых отходов в региональных социально- экономических системах (на материалах Курской области) 554	Худякова М.А. Инновационная деятельность в российской экономике..... 587
Тихомиров М.Е., Кузнецова О.И. Экономико-математическое моделирование эффективности реализации человеческого потенциала 558	Чалова О.В. Анализ международной практики функционирования суверенных фондов благополучия 590
Топсахалова Ф.М., Лайпанов А.Ю. Проблемы устойчивого экономического развития Карачаево-Черкесской Республики 559	Шарипов А.К., Сериккызы К., Абдрахманова М. Диагностика финансовой устойчивости агропромышленного комплекса на региональном уровне..... 595
Файсканова А.Б. Проблемы развития высшего профессионального образования в малых и средних городах 562	Шарипова Ж.К. Роль банков в развитии предпринимательства в Республике Казахстан 599
Федотенков Д.Г., Падалко А.А. Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона 565	Швец Ю.А. Понятие «стратегическое управление» в философском контексте: подходы к пониманию 601
Французова Т.А. Состояние рынка труда в Российской Федерации на современном этапе 572	Щетинкина К.С., Костынич Е.А. Состояние и перспективы развития производства игристых вин в России 606
Фролова О.Ю. Влияние банковской системы Российской Федерации на функционирование реального сектора экономики 575	Яковлева Ю.А. Особенность функционирования мировой валютной системы..... 608
Хайрутдинов З.Р. Развитие методики измерения интеллектуального капитала в соответствии с концепцией транзакционных и альтернативных затрат 579	Яковлева Ю.А. Роль конкуренции в рыночной экономике 610
Хаташвили М.Т., Тихонович А.В., Вельман М.В., Велиева А.Д., Гималетдинова С.П., Ламакина И.В., Макаров П.В., Байшева Н.А. Концепция «идеальной бюрократии» М. Вебера в медицинской организации 582	Яковлева Ю.А. Биржа как основной регулятор современного рыночного хозяйства..... 613

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Методы ценообразования и их использование на высоко конкурентном рынке

Орлова Екатерина Владимировна, кандидат технических наук, доцент;

Ульмасова Ирина Салаватовна, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет

В статье раскрывается содержание понятия «цена». Описаны и проанализированы существующие методы ценообразования в условиях конкурентного рынка. Показано, что, цена товара не всегда совпадает с его стоимостью, так как кроме затрат на производство, на величину цены влияет множество других факторов, связанных с поведением конкурентов и потребителей.

Ключевые слова: цена; методы ценообразования; ценовая конкуренция; модель Бертрана; модель Эджуорта; ценовые войны.

Для современной России характерны постоянные социальные, экономические, управленческие и психологические изменения. Согласно Посланию Президента Федеральному Собранию от 12.12.2013 года в центре новой модели роста экономики должны быть экономическая свобода, частная собственность и конкуренция, современная рыночная экономика, а не государственный капитализм [1]. По определению, рыночная экономика — экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов [2].

В настоящее время вопрос адекватного ценообразования и управления ценой в условиях высокой сложности и динамичности экономических процессов стоит как никогда остро. Большое количество исследований и публикаций посвящено современным методам ценообразования на предприятиях [3–9]. Цена как фундаментальная экономическая категория представляет собой такой объем денежных средств, за который производитель товара готов продать свой товар, а потребитель приобрести этот товар. То есть цена с одной стороны, отражает денежную стоимость товара, а с другой, потребительскую ценность этого товара. Это обуславливает существование двух наиболее разработанных и распространенных теоретических подхода к объяснению экономической сущности цены: производственный (затратный) и рыночный.

Затратный подход к формированию цены основан на стоимостной ценовой теории, в рамках которой сущность цены определяется с позиции производителя то-

вара, а формирование цены происходит под влиянием всех затрат, связанных с производством и реализацией конкретного товара. В соответствии со вторым подходом оценка цены осуществляется каждым конкретным потребителем на основе его субъективной полезности (ценности). В маржинализме эта ценовая теория описывается теорией предельной полезности или субъективной теории ценности, которая раскрывает сущность цены с позиции потребителя. Потребитель предъявляет спрос только на такой товар, который, по его субъективному мнению, имеет необходимую (чаще максимальную) полезность. В этом случае в основу цены положена ценность (полезность) конкретного товара: «цена это форма выражения ценности благ (товаров), проявляющаяся в обмене» [12].

Для того чтобы обеспечить нормальный (адекватный) процесс формирования, установления и применения цен, необходимо следовать общим условиям, или принципам ценообразования: научной обоснованности, целевой ориентации, законности, плановости, непрерывности процесса ценообразования, единства процесса формирования цен и контроля их соблюдения. Процесс ценообразования можно представить в виде последовательности этапов принятия ценовых решений. На первом этапе предприятие определяет свою ценовую (рыночную) стратегию для достижения цели, например, обеспечение сбыта, максимизация прибыли, удержание рынка. Второй этап содержит процесс анализа издержек и предполагает калькуляцию всех затрат на производство, а также реализацию продукции. Третий этап заключается в анализе рынка. Производится оценка спроса и сравнение цен конкурентов на данный товар. Максимальная цена определяется совокупным спросом, а минимальная ограничена

суммарными издержками. Пользуясь ценами конкурентов и их предложением, предприятие позиционирует свое рыночное предложение. На четвертом этапе осуществляется выбор метода ценообразования. На завершающем пятом этапе устанавливается окончательная цена, которая варьируется в диапазоне от минимально допустимой и до максимально возможной в текущих условиях. Таким образом, ценообразование представляет собой процесс принятия ценовых решений, который обеспечивает формирование и контроль цен.

Ценовые решения должны основываться на методах ценообразования, которые можно разделить на две группы: расчетные и рыночные. При применении расчетных методов в основном учитываются внутрипроизводственные факторы, что предполагает наличие достоверной информации о производстве и реализации товара, которой располагает производитель. Рыночные методы учитывают рыночную конъюнктуру. С помощью рыночных методов в основном формируется «цена спроса», а с помощью расчетных — «цена предложения». Расчетные методы представляют собой систему затратных и параметрических методов. К затратным методам ценообразования относятся: метод полных затрат и метод сокращенной себестоимости.

Сущность метода полных затрат заключается в калькуляции текущих затрат по статьям себестоимости, отнесенной на единицу продукции и оценки величины прибыли, включаемой в цену продукции. Существенными недостатками метода полных затрат можно являются следующие: во-первых, не учитывается динамика затрат при изменении объемов производства; во-вторых, не учитывается эластичность спроса по цене, а также игнорируется проблема сегментации рынка; в-третьих, определяются целевые показатели прибыли и рентабельности без учета динамики экзогенных и эндогенных факторов.

Метод определения цены на основе сокращенной себестоимости основан на использовании при расчете переменных (прямых) затрат. Его отличие от метода полных затрат состоит в том, что постоянные (косвенные) расходы не распределяются (разносятся) по видам продукции, а учитываются в целом на счетах предприятия. Применение метода ценообразования, основанного на сокращенной себестоимости, целесообразно в случае, если производитель обладает полной информацией о производстве продукции, на предприятии существуют нормы расхода различных ресурсов на производство конкретных видов продукции.

Рассмотренные выше методы ценообразования ориентированы в первую очередь на производителя, так как в их основу положены издержки производства. Однако цена должна отражать интересы не только производителя, но и потребителя. Параметрические методы можно охарактеризовать как определение расчетной цены на основе синергии затрат и оценки полезности продукции с позиции потребителя. При этом в цене учитываются наиболее важные параметры для потребителя.

На практике также активно используются группа параметрических методов ценообразования, включающая метод удельной цены, корреляционный метод, агрегатный метод и балловый метод. Параметрические методы ценообразования базируются на определении количественной зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами товара, входящего в параметрический ряд. Эти методы используются при обосновании цен на новые изделия, а также для выявления соответствия уровня предполагаемой цены, рассчитанной на базе издержек производства, ценам, сложившимся на рынке. Общий недостаток расчетных методов в том, что они не учитывают сбалансированности спроса и предложения. Рыночные методы устраняют этот недостаток. Рыночные методы ценообразования подразделяются на две группы: методы стимулирования реализации продукции и методы потребительской оценки. Важнейшей особенностью методов стимулирования реализации продукции является прогнозирование конъюнктуры рынка и рыночной среды. В конкурентной среде, когда производитель стремится максимизировать свою прибыль, а потребитель минимизировать расходы, целесообразно использование методов ценообразования, нацеленных на: а) максимизацию продаж с учетом эластичности спроса; б) максимизацию продаж с использованием ценовых скидок; в) максимизацию продаж с учетом психологических особенностей потребителя.

Методы потребительской оценки включают: метод установления цены на основе ценности товара, метод временной потребительской оценки, метод престижных цен, метод следования за лидером, метод применения «неокругленных» цен, и т.д. Однако, цена, являясь инструментом рыночной конкуренции, не остается постоянной. Предприятия сталкиваются с проблемой разработки эффективной ценовой политики, позволяющей быстро адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды и использовать ценовые факторы в конкурентной борьбе. В связи с этим, исследование и анализ существующих подходов к моделированию ценовой конкуренции, динамики и управления ценой является весьма актуальным.

Первой и основной моделью ценовой конкуренции является модель Бертрана, французского математика и экономиста, предложенная им в 1883 году. В модели приняты следующие предположения: 1) на рынке имеется, по меньшей мере, две фирмы, производящие однородный продукт; 2) предельные издержки фирм одинаковы и постоянны; 3) функция спроса линейна. Слабыми сторонами данной модели являются следующее:

1. Статичность. Решения формируются и не изменяются со временем.

2. Несимметричность уровня себестоимости продукции конкурирующих предприятий. Фирмы с более низкими уровнями себестоимости продукции могут устанавливать свои цены ниже цен других фирм, получая весь спрос рынка. Данное явление формулируется как «предельное ценообразование».

3. Не предусмотрено ограничение по производственным мощностям.

Последний недостаток модели Бертрана попытался устранить английский экономист Фрэнсис Эджуорт, предложив модель конкурентного ценообразования, согласно которой фирмы дуополистического рынка ограничены по мощности. Таким образом, ни одна из фирм не обладает достаточной мощностью для производства такого количества продукции, которое соответствует объему спроса на рынке при уровне цены, равной предельным издержкам производства.

Среди отрицательных сторон модели ценовой конкуренции необходимо отметить периоды падения и роста цен — ценовые войны. Ценовые войны почти неизбежно оказывают разрушительное воздействие на ценность предложений товаров, сдерживают рост отрасли и ухудшают ее репутацию, а также часто дискредитируют тех, кто принимает в них участие. Большинство ценовых войн не являются стратегией, направленной на использование потенциала роста рынка или преимуществ в издержках.

Обычно их начинают тогда, когда компания неправильно интерпретирует действия конкурентов или предпринимает какой-либо шаг без учета возможной реакции с их стороны [3].

Принятие адекватных (т.е. обоснованных, целесообразных и реализуемых) управленческих решений достижимо с помощью компьютерного имитационного моделирования. Его главным достоинством является возможность оперативно реагировать на динамику экономических процессов, в частности на изменение факторов влияющих на ценообразование [5, 6, 10].

Таким образом, в условиях рынка ценообразование является сложным процессом, подверженным воздействию многих факторов. Конкуренция между производителями — это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Использование компьютерных моделей позволяет поставить эксперимент, в ходе которого выявить оптимальные управленческие решения в конкурентной борьбе.

Литература:

1. <http://www.kremlin.ru/transcripts/17118>
2. http://ru.wikipedia.org/wiki/Рыночная_экономика
3. Гаранян А. С. Ценообразование — «ценовая война» // Теория и практика общественного развития. 2013. № 4. С. 269—273.
4. Морякова А. В., Кривенцева М. А. Управление ценообразованием на предприятии: экономическое содержание, задачи, методы // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013. № 4. С. 194—196.
5. Орлова Е. В. Экономико-математический инструментарий управления экономической системой в условиях неопределенности. Уфа: УГАТУ, 2012. 172 с.
6. Орлова Е. В. Механизм эффективного ценообразования на продукцию промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12—1 (41). С. 622—626.
7. Орлова Е. В. Формирование эффективной структуры затрат предприятия на основе концепции сбалансированного управления // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 3. С. 160—166.
8. Орлова Е. В. Имитационная модель управления стохастическими финансовыми потоками предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. Т. 5. № 156. С. 185—189.
9. Орлова Е. В., Исмагилова Л. А. Концептуальный подход к формированию системы управления эффективностью деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 1.
10. Рзаев Р. Р., Умарова Н. А., Агамалыев М. А. Адаптивное управление процессом ценообразования на рынке с использованием радиально-базисной функциональной сети // Математические машины и системы. 2013. № 3. С. 67—75.
11. Мартынов И. Ю. Теоретико-методологические предпосылки ценообразования в условиях национального рынка России // Вестник университета (Государственный университет управления). 2013. № 5. С. 143—146.
12. Бусыгин В. П., Желободько Е. В., Коковин С. Г., Цыплаков А. А. Микроэкономический анализ несовершенных рынков: учебное пособие. — Новосибирск: НГУ, 2000. 264 с.

Прогнозирование использования земельных ресурсов производителями сельскохозяйственной продукции Бессоновского района Пензенской области

Павликова Екатерина Владимировна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент,
Ткачук Оксана Анатольевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Пензенская государственная сельскохозяйственная академия

Главная цель земельных преобразований в Российской Федерации состоит в обеспечении рационального использования и охраны земель как важнейшего природного ресурса, создании правовых, экономических, организационно-технологических и других условий для воспроизводства и повышения плодородия почвы, сохранения сельских, лесных и других земель, улучшения природной среды, развития сельских и городских поселений.

Земельные ресурсы — это не только территориально-пространственно-природный базис исторического месторасположения этноса народа, но сложный социально-эколого-экономический объект управления. Современное развитие мировой экономики показывает, что в современных условиях регулируемая рыночная экономика требует такого государственного управления земельными ресурсами, которое обеспечивает строгое соблюдение системы земельного и гражданского законодательства в сочетании с экономической самостоятельностью субъектов землепользования.

К основным характеристикам земельных ресурсов государства, помимо общей его площади, относятся плотность населения на единицу этой площади и ее освоенность, а также наличие природно-минеральных ресурсов [2].

Земельный фонд в административных границах района по состоянию на 1 января 2014 года составляет 121956,24 тыс. га. Распределение земель района по категориям и их динамика представлена в таблице 1.

Из приведенной таблицы видно, что в 2013 году произошли изменения в структуре земельного фонда по категориям. Уменьшение земель промышленности, энер-

гетики транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения на 3,7 га произошло за счет перевода этих земель в земли особо охраняемых территорий и объектов.

В Бессоновском районе Пензенской области общая площадь земель предприятий и организаций, занимающихся сельскохозяйственным производством по состоянию на 01.01.2014 г. составляет 54096,102 га, из которых:

1) в хозяйственных товариществах и обществах использовалось 28409,576 га, в том числе находящихся в собственности юридических лиц 657,615 га, в общей долевой собственности граждан — 3165,05 га;

2) в производственных кооперативах использовалось 11910,9 га, в том числе находящихся в собственности юридических лиц 20 га, в общей долевой собственности граждан — 10441,52 га, находящихся в государственной и муниципальной собственности 1449,38 га, из них предоставлено на праве пользования 764,9 га, на праве аренды 684,48 га, иных физических и юридических лиц, а также органов власти, использовалось предприятиями — 0 га;

3) в государственных и муниципальных унитарных сельскохозяйственных предприятиях используется 12903,809 га, из них находящиеся в общей долевой собственности граждан — 2074,415 га, находящихся в государственной и муниципальной собственности 10809,794 га, из них предоставлено на праве пользования 307,3 га, на праве аренды 10502,494 га, иных физических и юриди-

Таблица 1. Распределение земель Бессоновского района по категориям

Категории земель	Площадь, га		
	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2012 г.
1. Земли сельскохозяйственного назначения	80196,11	80196,11	-
2. Земли населенных пунктов	7218,00	7218,00	-
3. Земли промышленности, энергетики транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения	3519,32	3515,62	-3,7
4. Земли особо охраняемых территорий и объектов	26,60	30,3	+3,7
5. Земли лесного фонда	30611,70	30611,70	-
6. Земли водного фонда	365,50	365,50	-
7. Земли запаса	19,00	19,00	-
Итого земель:	121956,24	121956,24	-

ческих лиц, а также органов власти, использовалось предприятиями — 19,6 га;

4) в научно-исследовательских и учебных учреждениях и заведениях использовалось 0 га;

5) в подсобных хозяйствах использовалось 0 га;

6) в прочих предприятиях и организациях использовалось 871,817 га, из них находящиеся в собственности юридического лица 6,77 га, находящиеся в общей долевой собственности граждан — 0 га, находящиеся в государственной и муниципальной собственности — 865,047 га, предоставлено на праве пользования — 842,36 га, на праве аренды — 22,687 га. Земли иных физических и юридических лиц, а также органов власти использовались на площади 0 га [1].

Основными угодьями являются сельскохозяйственные — 50033,775 га или 92,4% от общей площади, в том числе пашни — 41398,218 га (76,5%), залежи — 0 га (0%), многолетних насаждений — 0 га (0%), сенокосов — 943,194 га (1,7%), пастбищ — 7692,363 га (14,2%).

Из общей площади сельскохозяйственных угодий 50033,775 га, хозяйственными товариществами и обществами используется 26336,594 га, производственными кооперативами — 11140,52 га, государственными и муниципальными унитарными предприятиями — 11993,552 га, научно-исследовательскими и учебными учреждениями и заведениями — 0 га, подсобными хозяйствами — 0 га, прочими предприятиями и организациями — 563,109 га.

Общая площадь земель граждан, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции по состоянию на 01.01.2014 г. составляет 27120,692 га, из которых в собственности граждан находится 7086,041 га, в собственности юридических лиц — 341,8 га, в государственной и муниципальной собственности — 19025,061 га, из них предоставлено гражданам на праве пожизненного наследуемого владения — 0 га, на праве пользования — 4687,051 га, на праве аренды — 7054,364 га.

Основными угодьями являются сельскохозяйственные — 25876,861 га или 95,4% от общей площади, в том числе пашни — 16065,271 га (59,2%), залежи — 0 га (0%), многолетних насаждений — 2467,445 га (9,0%), сенокосов — 1159,115 га (4,2%), пастбищ — 6185,03 га (22,8%).

Сведения о наличии земель, предоставленных гражданам в ходе земельной реформы в Бессоновском районе, показывают, что по состоянию на 01.01.2014 г. в районе насчитывается 119 крестьянских (фермерских) хозяйства и индивидуальных предпринимателей на площади 8152,54 га земель. По сравнению с 2012 годом количество крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей увеличилось на 10, а их площадь увеличилась 131,86 га.

По состоянию на 01.01.2014 г. в районе насчитывается 17701 личных подсобных хозяйств на площади 4138,6 га и 1216 семей, имеющих индивидуальные жилые дома на площади 312,79 га [1].

Для анализа развития малых форм хозяйствования района применена методика SWOT (метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности) и угрозы [3].

Сильные стороны — естественные или созданные преимущества, которые могут способствовать или способствуют развитию. Слабые стороны — естественные или созданные недостатки, которые могут препятствовать или препятствуют развитию. Возможности — действия, которые могут сделать дополнительный вклад в развитие. Угрозы — процессы, которые могут стать преградой к реализации возможностей и развитию [4].

В результате анализа выявляются стратегические цели и задачи:

Цели:

1. Рост производства и объема реализации сельскохозяйственной продукции, производимой КФХ и ЛПХ.

2. Повышение доходности владельцев личных домохозяйств.

Задачи:

1. Обеспечение доступа малых форм хозяйствования к кредитным ресурсам.

2. Развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации.

3. Создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов по снабжению, сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции [4].

Таблица 2. Сведения о наличии земель, предоставленных гражданам в ходе земельной реформы

№ п/п	Вид землепользования и землевладения	2012 г.		2013 г.	
		количество	площадь, тыс. га	количество	площадь, тыс. га
1	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	109	8020,67	119	8152,54
2	Личные подсобные хозяйства	17701	4038,60	17701	4138,60
3	Садоводство	24370	2525,65	24370	2525,65
4	Огородничество	8696	934,52	8696	934,52
5	Индивидуальное жилищное строительство	1216	312,79	1216	312,79

Таблица 3. Стратегический (SWOT) анализ развития малых форм хозяйствования района

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Финансовое обеспечение программных мероприятий по развитию малых форм хозяйствования на селе на уровне федерального и областного бюджетов. 2. Наличие ЛПХ с товарным уклоном. 3. Высокая социальная значимость личных подсобных хозяйств.	1. Высокий удельный вес трудоемких, ручных операций. 2. Низкая вовлеченность населения в ведение личного подсобного хозяйства. 3. Низкий уровень охвата малых форм хозяйствования мерами государственной поддержки.
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Ориентация на производство высококачественного продовольствия, без использования химикатов. 2. Самообеспечение продовольствием и получение дополнительных денежных доходов.	1. Уменьшение числа личных подсобных хозяйств с товарным уклоном. 2. Снижение производства сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах.

Таблица 4. Выбор стратегий социально-экономического развития на базе анализа соотношений и слабых сторон возможностями и угрозами

«Сила» (S)	«Слабость» (W)	
SO	WO	
1. Развитие высокотоварных личных подсобных хозяйств с возможным превращением их в фермерские хозяйства.	1. Ориентация населения на производство продукции только для целей собственного продовольственного обеспечения. 2. Большинство личных подсобных хозяйств находятся на грани потери внутреннего потенциала для дальнейшего развития.	Возможности (O)
ST	WT	
1. Повышение доходности владельцев личных подсобных хозяйств. 2. Расширение возможностей и улучшение условий сбыта продукции ЛПХ.	1. Дефицит, либо отсутствие необходимой инфраструктуры товарного и кредитного обеспечения для расширения воспроизводства в личных подсобных хозяйствах.	«Угрозы» (T)

Литература:

1. Годовой отчет о наличии земель и распределение по формам собственности, категориям, угодьям и пользователям в Бессоновском районе/Управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Пензенской области. — Пенза, 2014.
2. Кухтин П. В. Управление земельными ресурсами: учебное пособие/П. В. Кухтин, А. А. Левов, В. Ю. Морозов и др. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 448 с.
3. Майсак О. С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами/О. С. Майсак // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1 (21). — С. 151–157.
4. Схема территориального планирования Бессоновского муниципального района // <http://rbesson.pnzreg.ru>.

Общества взаимного страхования: современные аспекты и тенденции развития в аграрном секторе экономики России

Покидова Виктория Викторовна, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой
Волгоградский филиал Московского финансово-юридического университета

Несмотря на большое количество исследований, посвященных сельскохозяйственному страхованию, проблема организации взаимного страхования сельскохозяйственной продукции остается недостаточно изученной, особенно с позиций сегодняшнего дня. Все еще не ясно, что из исторического опыта развития взаимного страхования и страхования сельскохозяйственных рисков наиболее приемлемо в наши дни и для каких регионов РФ; какие формы ОВС целесообразно развивать сегодня в сельском хозяйстве; как это поможет снизить затраты сельхозтоваропроизводителей; как обеспечить надежной и дешевой страховой защитой крестьянско-фермерские хозяйства, являющиеся наиболее распространенными и наименее устойчивыми формами хозяйственной деятельности; как обеспечить баланс сил между отечественными и зарубежными сельхозпроизводителями и страховщиками, тем самым, предотвращая вывоз капитала.

В России, с ее многоукладностью, значительной патриархальностью общественного производства до октября 1917 г. общества взаимного страхования играли заметную, а в некоторых видах страхования — ведущую роль.

Из всех многочисленных форм организации страховой защиты выделяются основные: государственная, акционерная и взаимная (табл. 1).

Взаимное страхование, на наш взгляд, является одной из самых интересных форм организации страховой защиты. Сами слова «взаимное страхование» близки к таким известным для всех российских людей понятиям как «взаимопомощь и взаимовыручка», «взаимная защита и ответственность», «касса взаимопомощи» и т.д. Запрет на применение взаимного страхования, существовавший в нашей стране несколько десятилетий, способствовал тому, что были почти полностью забыты принципы его организации, а также история развития этого экономического явления в дореволюционной России. В то время как на рынках развитых стран данная форма организации страховой защиты стабильно присутствует в различных секторах, на современном отечественном страховом рынке его представляют лишь несколько обществ взаимного страхования, получившие лицензии на ведение страховой деятельности.

Федеральная служба страхового надзора (ФССН) 9 апреля 2010 года официально зарегистрировала Национальную ассоциацию обществ взаимного страхования (НАВС). НАВС была учреждена 29 ноября 1999 года Москве, зарегистрирована Московской регистрационной палатой 23 декабря 1999 года.

Ассоциация — первое современное объединение обществ взаимного страхования (ОВС) в России, она при-

нимает активное участие в выработке принципов взаимного страхования, разработке основ его законодательного регулирования.

С принятием федерального закона от 29 ноября 2007 года №286 ФЗ «О взаимном страховании» ситуация в сфере взаимного страхования в России кардинально изменилась. Согласно части 5 статьи 5 этого закона общество имеет право на осуществление взаимного страхования только с момента получения лицензии. Требование о получении лицензии на взаимное страхование вступило в силу с 1 июля 2008 года.

В этой ситуации ОВС вновь решили объединить усилия решения проблем, возникших в новых условиях законодательного регулирования взаимного страхования.

Старейшим представителем чистой идеи взаимного страхования в России было Рижское Общество Взаимного страхования от огня, основанное в 1765 г. Вначале российские общества взаимного страхования (ОВС) специализировались на страховании строений от огня. Дальнейшее развитие эта форма страховой защиты получила в сфере страхования промышленников, морского и речного страхования, а также страхования в аграрном секторе — страхования посевов от градобития — первое общество учреждено в 1832 г. в прибалтийском регионе «Лифляндское взаимное страховое общество от градобития», в центральной России Московское общество Взаимного страхования от градобития (1875 г.).

В советское время, несмотря на введение с 1921 года государственной монополии на страхование и создание единой системы Госстраха, в системе потребкооперации взаимное страхование действовало до середины 50-х годов.

Исторической особенностью первой организационно-правовой формы страхования — взаимного — являлось то, что в нем страхователь и страховщик объединены в одном лице, и оно имеет некоммерческий характер [4, с. 53].

К сожалению, приходится констатировать, что богатейший опыт российских обществ взаимного страхования в современных условиях не востребован, и поэтому зачастую приходится прибегать к использованию мирового опыта организации и деятельности обществ взаимного страхования.

В современной зарубежной практике взаимное страхование в ряде отраслей занимает ведущее место. Так, на сайте Еврокомиссии сообщается, что в настоящее время организации взаимного страхования занимают 25% европейского страхового рынка. Их низ общества взаимного страхования составляют 70%. Следовательно,

Таблица 1. Классификации способов (методов) создания страховой защиты [2]

Самострахование	Страхование						
	Взаимное страхование		Единое страхование		Акционерное страхование		
Не предполагает ведения предпринимательской деятельности, т. к. защита создается в нетоварной форме. Каждый субъект хозяйственной деятельности создает ее сам для себя. В качестве субъектов, создающих самостраховые фонды, могут выступать физические лица, домохозяйства, юридические лица разных организационно — правовых форм (в рамках законодательства), а также государство.	Организации взаимного страхования создаются на основе добровольного объединения юридических или физических лиц с целью создания страховой защиты. Управление организацией взаимного страхования происходит на демократических началах. Высший орган управления — общее собрание страхователей или их представителей. Имущество организации взаимного страхования находится в собственности страхователей без разделения на доли		Собственником страховой организации является единственное лицо (физическое, юридическое). В Российской Федерации законодательно не закреплено.		Собственники создают страховую организацию с целью получения прибыли. Управление организацией осуществляет наемный менеджер, нанимаемый собственниками компании.		
Самостраховые фонды по форме собственности	По форме собственности						
Государственное	Негосударственное	Государственное	Негосударственное	Государственное	Негосударственное	Государственное	Негосударственное

остальные 30% представлены иными организациями взаимного страхования. В Японии общества взаимного страхования занимают более 90 процентов рынка страхования жизни [4, с. 53].

Объективные и субъективные сложности на нынешнем этапе экономического развития России обусловили необходимость обращения к забытым принципам взаимопомощи.

Следует особо подчеркнуть, что большинство рисков в агропромышленном производстве может быть наиболее полно и надежно защищено только путем взаимного сельскохозяйственного (фермерского) страхования.

Обществом взаимного страхования может служить объединение фермеров для создания страхового компенсационного фонда на случай неурожая. Предположим, что, создав такой фонд, сельскохозяйственные товаропроизводители по итогам сезона собрали хороший урожай, и проблема выплат по ущербу отпала. Собранные деньги могут использовать на собственные нужды участников ОВС, на уменьшение размера членских взносов, на предоставление участникам общества долгосрочных займов и кредитов для пополнения оборотных средств, а также на разработку и внедрение общих инвестиционных проектов.

В Великобритании членами «Mutuo» (Mutual Communication Ltd) — некоммерческого общества (a not-for-profit Society), объединяющего организации, в основе деятельности которых лежит принцип взаимности, являются общества взаимного страхования и дружеские общества (Friendly Societies) и предприятия, находящиеся

в собственности их работников (Employee Owned Business); различные кооперативы (Co-operatives, Co-operative Trust Schools), кредитные союзы (Credit Unions), досуговые доверительные общества (Leisure Trusts), доверительные общества футбольных болельщиков (Football Supporter Trusts) и некоторые другие.

Наиболее крупные общества взаимного страхования формировались в нескольких секторах страхового рынка, в том числе в сфере страхования сельскохозяйственных рисков. Уникальным опытом в мире является канадская практика взаимного страхования сельскохозяйственных рисков. Более двухсот лет назад на территории Канады начали действовать объединения фермеров, основанные по принципу «сосед помогает соседу». В двадцатом веке среди этих объединений, уже оформленных юридически в качестве обществ взаимного страхования, прошел процесс консолидации, в результате чего на рынке образовался мощный пул — Farm Mutual Financial Services. Страхование сельскохозяйственных рисков в настоящее время не является единственным родом деятельности, т. к. пул принимает на страхование риски автовладельцев, страхует от огня, а также оказывает ряд других услуг.

Oxford Mutual Insurance Company — одна из многочисленных компаний — участников Ассоциации обществ взаимного страхования Онтарио, формирующих первый уровень самоуправления, появилась в 1973 году в результате слияния двух фермерских обществ взаимного страхования. В настоящее время ее обязательства обеспечены активами пятидесяти обществ взаимного страхования.

Она имеет активы общей стоимостью 16 млн. долларов США, ежегодный сбор премий составляет около 7,5 млн. долларов США, является типичным обществом взаимного страхования — членом Ассоциации. Примерно 90% от 4500 ее клиентов-владельцев проживают не далее 40 км от центрального офиса компании [6, с. 48].

Из числа доверенных людей они выбирают руководство офиса, а последние, в свою очередь, уже выбирают своего представителя в Ассоциации. Это обеспечивает особую гибкость, демократичность организационной структуры и в то же время поддерживает высокий уровень доверия между участниками страхования за счет того, что они в большинстве своем лично знакомы. Общества взаимного страхования, подобные Oxford Mutual Insurance Company, представляют собой первый уровень управления мощного страхового института. В функции этого уровня входит заключение и продление договоров со страхователями, сбор премий, оценка понесенных членами убытков и осуществление страховых выплат. Однако 7,5 млн. страховых премий — это капля в море тех убытков, которые могут быть причинены фермерскому хозяйству в случае крупномасштабного стихийного бедствия. Для того чтобы обеспечить обязательства обществ взаимного страхования перед их членами, в середине 20-го века пятьдесят одно такое общество объединились в страховую Ассоциацию.

Таким образом, следующим уровнем самоуправления фермерских обществ взаимного страхования, является уровень Ассоциаций. В Канаде действуют в тесном сотрудничестве три Ассоциации обществ взаимного страхования:

— Ассоциация обществ взаимного страхования Онтарио включает в себя 51 обществ взаимного страхования, такие как Oxford Mutual Insurance Company. Страховыми услугами Ассоциации пользуются уже более 250000 человек. Однако, наряду со страхованием, Ассоциация также организует образовательные программы, занимается сбором и обработкой статистической информации и представляет интересы фермеров в отношениях с государством.

— Ассоциация по перестрахованию фермерских обществ взаимного страхования образована в 1959 году теми же 51 обществами взаимного страхования для консолидации их перестраховочного бизнеса. В настоящее время ассоциация занимается размещением рисков членов Ассоциации как на взаимной основе, так и у коммерческих страховщиков.

— Взаимный Фонд страхования от огня — это отдельная ассоциация, основанная для консолидации операций по огневому страхованию.

Страхование сельскохозяйственных рисков на взаимной основе происходит и в Европе. Однако в 1990-е гг. в мире наблюдается самый массовый в истории переход компаний, оказывающих финансовые услуги, от паевой, взаимной, формы организации к акционерной. Рост фондовых индексов привел к реорганизации многих обществ взаимного страхования в общества с ограниченной ответственностью.

Так, например, в США, в 2000 г. в Национальную Ассоциацию Обществ Взаимного Страхования (NAMIC) вошло 1350 обществ, что на 180 меньше, чем в 1995 г. Серьезные масштабы процесс принял и в Европе. Аргументы в пользу акционирования были следующие:

1. Развитие обществ взаимного страхования сдерживается архаичностью их организации;

2. Привлечение средств через размещение акций позволяет финансировать развитие компаний, а следовательно, расширять перечень предлагаемых услуг.

Европейская Ассоциация обществ взаимного страхования (ASME) провела исследование результатов деятельности 63 европейских обществ взаимного страхования и 52 акционерных компаний-страховщиков в период с 1995 по 2001 г. Согласно результатам этого исследования валовые премии по договорам страхования жизни, собранные обществами взаимного страхования за этот период, росли темпами около 15% в год, в то время как у коммерческих страховщиков этот показатель составил 9%. В сфере страхования не жизни разница оказалась менее заметной: сбор премий рос темпами 4,3% в год, а у коммерческих страховщиков — 3,9%. Кроме того, общества взаимного страхования в этот период имели меньшие операционные затраты.

Важным преимуществом обществ взаимного страхования является то, что они полностью сконцентрированы на удовлетворении запросов своих страхователей-совладельцев, однако коммерческие страховщики обязаны также учитывать интересы акционеров. Как правило, конфликт интересов при коммерческой форме организации страхового фонда разрешается в пользу акционеров. Кроме того, существует еще одно преимущество перед коммерческими страховщиками. Общества взаимного страхования всегда позиционировали свои услуги как доступные для всех слоев общества.

Таким образом, несмотря на осуществление процесса их акционирования на некоторых национальных страховых рынках общие перспективы взаимного страхования представляются вполне оптимистичными. А опыт функционирования обществ взаимного страхования в отдельных странах свидетельствует о создании такого финансового института, который способен сравниться по своим масштабам, например, с крупными страховыми компаниями России.

Для принципа взаимности характерны, на наш взгляд, следующие признаки:

— формирование финансовых ресурсов определенного сообщества юридических или физических лиц за счет взносов членов этого сообщества;

— использование этих ресурсов исключительно для достижения цели, которая явилась основой объединения в данное общество. В качестве такой цели выступает решение определенной проблемы, которая уже имеется у члена взаимного общества или может возникнуть в будущем. Получение прибыли не может выступать в качестве основной цели деятельности взаимного общества;

— управление взаимным обществом на основе демократических принципов. Следует отметить, что принцип взаимности в страховании урожая проявляется как принцип взаимного несения риска. В других областях деятельности этот принцип используется для достижения других целей.

Потребность в развитии некоммерческой модели страхования сельскохозяйственных рисков имеет глубокие исторические предпосылки. В ноябре 2007 г. был принят долгожданный Закон РФ «О взаимном страховании» № 286-ФЗ.

В частности, четко зафиксировано, что ОВС могут создаваться теперь в форме некоммерческой организации, п. 1 ст. 5 гласит «в целях взаимного страхования создается основанная на членстве некоммерческая организация в форме общества взаимного страхования» [1]. В связи с этим можно заключить, что они представляют собой специфическую форму организации страхового фонда, поскольку действуют как некоммерческие организации, и их деятельность направлена на обеспечение страховой защитой только своих членов. Поэтому можно предположить, что ОВС все-таки составят определенную конкуренцию страховщикам. Однако в Законе РФ «О взаимном страховании» указана только одна организационная форма взаимного страхования — общество взаимного страхования. Однако российская дореволюционная, а также зарубежная практика предоставляют примеры и других организационных форм [8, с. 62].

Если организация взаимного страхования создается по инициативе потенциальных страхователей (в качестве которых могут выступать как юридические, так и физические лица), то они относятся к частному страхованию.

Если же инициатором создания организации, осуществляющей страхование на принципах взаимности, является государство, и оно же устанавливает определяющие условия деятельности этой организации, то такую организацию можно, по нашему мнению, отнести к государственным организациям. Мы считаем, что это наиболее оптимальный вариант для проведения страхования урожая с участием государственной поддержки.

Отличительными признаками государственного взаимного страхования урожая следует считать и следующие обстоятельства:

1. Выбор потенциальным страхователем организации государственного взаимного страхования происходит в условиях конкуренции. Это может быть конкуренция с организациями других организационных форм, либо конкуренция между самими государственными взаимными страховщиками. Примером для первого случая может служить опыт обязательного взаимного земского страхования от огня, которое конкурировало с акционерным страхованием от огня, а также с городскими обществами взаимного страхования от огня [3, с. 56]. Пример для второго случая можно найти в современной практике организации обязательного медицинского страхования ФРГ. Там каждый гражданин может оформить обязательное медицинское страхование в любом из семи фондов здра-

воохранения, входящих в систему ОМС и считающихся в соответствии с законодательством этой страны публично — правовыми образованиями и самоуправляемыми организациями [7, с. 368].

2. Сбор страховых взносов осуществляет государственная организация, либо организация, уполномоченная на это государством. Например, в системе обязательного взаимного земского страхования такой организацией был выборный орган самоуправления — земство.

3. Основные условия страхования урожая определяет государство. Но право определения конкретного размера страховых взносов, и некоторых других условий предоставляется тем организациям, которые непосредственно осуществляют страхование.

Вместе с тем, следует не забывать, что все преимущества взаимного страхования проявляются только при построении их многоуровневой системы. Однако практика свидетельствует, что в современной России ОВС даже первого уровня совсем не развиты.

Для создания и развития обществ взаимного страхования на селе необходимо:

1. Создание полноценной законодательной и нормативной базы, позволяющей укрепить правовой статус и повысить уровень регулирования деятельности ОВС. Эту задачу целесообразно решать в рамках Закона «О взаимном страховании», в котором следует детально урегулировать положения о правах и обязанностях членов ОВС, статусе ОВС как некоммерческой страховой организации, о функциях и полномочиях органов управления и контроля, а также вопросы перестрахования и налогообложения во взаимной страховой деятельности. Последнее весьма важно, так как сельскохозяйственные товаропроизводители объединяют собственные средства, прошедшие налогообложение, для осуществления собственной же страховой защиты и при этом не преследуют цели извлечения прибыли от страховой деятельности. Следовательно, оборот таких средств не должен подвергаться налогообложению, что требует внесения изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации. В целях обеспечения устойчивости страховых операций перестрахование для ОВС, как и для коммерческих страховых компаний, должно стать обязательным.

2. Предоставление государственной поддержки в форме субсидирования, кредитования и льготного налогообложения. В этом направлении, в частности, в области финансово-кредитной поддержки требуется:

— стимулировать создание и развитие сельскохозяйственных ОВС посредством предоставления дополнительных субсидий на оплату страховых взносов членам ОВС, а также выделения льготных кредитов на пополнение страховых фондов сельскохозяйственных обществ взаимного страхования;

— поощрять объединения ОВС в региональные и межрегиональные союзы и ассоциации обществ взаимного страхования с помощью налоговых льгот и целевых кредитов.

Литература:

1. Федеральный Закон «О взаимном страховании» от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ [Текст]: принят Гос. Думой 7 ноября 2007 г.: одобрен Советом Федерации 16 ноября 2007 г.
2. Логвинова И.Л. О взаимосвязи государственного и взаимного страхования [Текст]/И.Л. Логвинова // Страховое дело. — 2010. — № 1. — с. 42.
3. Логвинова И.Л. Особенности организации обязательного взаимного земского страхования строений от огня. [Текст]/И.Л. Логвинова // Финансы, 2009. — № 5. — с. 56.
4. Логвинова И.Л. Организации взаимного страхования и их ассоциации за рубежом. [Текст]/И.Л. Логвинова // Финансы. — 2010. — № 3. — с. 53.
5. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования. [Текст]/В.К. Райхер. — М.: ЮКИС, 1992. — с. 21.
6. Скакун С.Г. Мировая практика взаимного страхования. [Текст]/С.Г. Скакун // Страховое дело. — 2004 г. — № 8. — с. 48.
7. Страховое дело. [Текст]: учебник в 2 т. пер. с нем. О.И. Крюгер., Т.А. Федоровой. — М.: Экономистъ, 2004. — Т. 2. с. 368.
8. Трубина К.Е., Дадьков В.Н. Взаимное страхование. [Текст]/К.Е. Трубина, В.Н. Дадьков. — М.: «Анkil», 2007. — с. 60–63.

Этапы и особенности развития российского рынка слияний и поглощений

Поликарпова Мария Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

Слияния и поглощения (M&A) представляют собой виды реорганизации предприятий с изменением юридического статуса одного или нескольких субъектов. Формы эти можно разделить на две группы: без привлечения уже существующих организаций — реорганизация путем разделения, выделения или преобразования; при участии уже существующих юридических лиц — реорганизация на основе слияний или поглощений. Последний вариант привлекает особый научно-практический интерес, поскольку именно при таких преобразованиях происходят расширение и рост компаний, изменяется конкурентная среда в экономике [4].

Существует достаточно много критериев классификации интеграционных сделок, при этом необходимо отметить их неоднородность. В результате анализа были выделены следующие основные виды сделок слияний

и поглощений в зависимости от направления интеграции, представленные в табл. 1 [2].

Анализ основных тенденций развития российской промышленности показывает, что в стране происходит активный процесс концентрации производства и капитала. Российская экономика сегодня — экономика крупных хозяйствующих субъектов. Несмотря на все усилия последних лет, малый бизнес в стране не развит и занимает слабые позиции даже в тех отраслях, в которых во всем мире традиционно доминируют малые предприятия.

Обобщая различные подходы к анализу периодизации основных этапов развития отечественного рынка слияний и поглощений, предлагается классифицировать этапы развития российского рынка M&A, учитывая наиболее существенные особенности сделок, институциональные предпосылки и макроэкономические условия. Такой подход дает

Таблица 1. Основные виды сделок M&A в зависимости от направления интеграции

Вид интеграционной сделки	Характеристика
горизонтальный	объединение (приобретение) компаний одной отрасли, производящих один и тот же продукт или осуществляющих одни и те же стадии производства
вертикальный	объединение (приобретение) компаний различных секторов экономики, связанных технологическим процессом производства готового продукта
конгломеративный	объединение (приобретение) компаний различных секторов без наличия производственной общности (слияние компании одного сектора с другой, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом)

Таблица 2. Этапы развития рынка слияний и поглощений в России за период 1993–2012 гг.

Этап	Особенности сделок	Предпосылки
Зарождение рынка (1993–1995 гг.)	единичные локальные сделки; приобретение предприятий, способных приносить стабильный доход; приобретение предприятий, не требующих значительных финансовых ресурсов	либерализация рынков; структурный кризис российской экономики; приватизация государственного имущества; формирование акционерного капитала; становление российского фондового рынка
Становление рынка (1996–1998 гг.)	увеличение количества сделок при одновременном снижении их прозрачности; приобретение на основе банкротства; начало формирования финансово-промышленных групп	углубление структурного кризиса российской экономики; дальнейшее ухудшение финансового положения большинства предприятий и организаций; финансовый кризис 1998 г.
Перераспределение собственности (1999–2002 гг.)	агрессивные рейдерские захваты; рост числа сделок с применением оффшорных схем; рост числа сделок в металлургии и нефтегазовом секторе экономики	кризис неплатежей; обострение конкуренции на внутреннем рынке; усиление роли государства как регулятора и игрока на рынке M&A; принятие закона о банкротстве 1998 г.
Рост рынка и концентрация капитала (2003–2007 гг.)	развитие цивилизованных форм M&A; ежегодный рост количества и общей стоимости сделок, в том числе трансграничных; формирование бизнес-структур холдингового типа; увеличение количества сделок с участием государственных предприятий и организаций; доступ российских компаний к дешевым заемным ресурсам западных банков	вступление в силу нового закона о несостоятельности (банкротстве) 2002 г.; благоприятная экономическая конъюнктура на мировых рынках; глобализация мирового рынка M&A на базе телекоммуникационных и сетевых компьютерных технологий; необходимость стратегического расширения бизнеса в условиях концентрации транснационального капитала; усиление роли крупных корпораций на российских рынках
Падение рынка в условиях мирового финансово-экономического кризиса (2008–2009 гг.)	острая нехватка кредитных ресурсов для финансирования сделок M&A; активное использование в сделках государственной поддержки; активизация участия государства как инвестора в сделках по консолидации активов банковского сектора; значительный рост стоимостной активности в металлургии	сокращение потребительского спроса и резкое снижение цен на нефть на мировых рынках; банкротство средних и крупных банков; падение мировых фондовых рынков; финансовые трудности российских компаний в реальном секторе; необходимость пересмотра корпоративных стратегий и сокращение инвестиционных программ
Восстановление рынка (с 2010 г. по настоящее время)	сделки приобретают в большей степени стратегический характер и имеют более цивилизованные формы; незначительное снижение уровня прозрачности сделок; рост числа сделок на основе долгового финансирования, в частности, банковского кредита, выпуска облигаций и публичного размещения акций	улучшение конъюнктуры мировых рынков; улучшение макроэкономической статистики; необходимость стратегической концентрации капитала и дальнейшей интеграции крупных российских компаний в мировую экономику; дальнейшее усиление активности государства как инвестора на российском рынке слияний и поглощений

возможность выделить шесть этапов развития российского рынка M&A за период с 1993 по 2012 гг. (табл. 2).

Структура сложных социально-экономических явлений, таких как слияния и поглощения, всегда обладает той или иной степенью подвижности, имеет свойство меняться с течением времени как в количественном, так и в качественном отношении. Поэтому большое практическое значение имеет изучение структуры в динамике [3].

Согласно результатам исследования, проведенного специалистами аналитического портала Mergers.ru, в 2011 г. доля сделок горизонтального направления пре-

обладала в общем объеме сделок слияния и поглощения (79,6%, в 2007 г. данный показатель составил 70,8%). При этом одной из особенностей рынка слияний и поглощений в России является закрытость информации. Множество малых и средних сделок осуществляются непублично, а в СМИ поступают сведения, являющиеся лишь малой частью всего объема рынка. Данный фактор приводит к тому, что участники рынка часто не знают ни имени покупателя и ни сумму сделки.

Стоимостная структура сделок российского рынка слияний и поглощений в 2012 г. представлена на рис. 1.

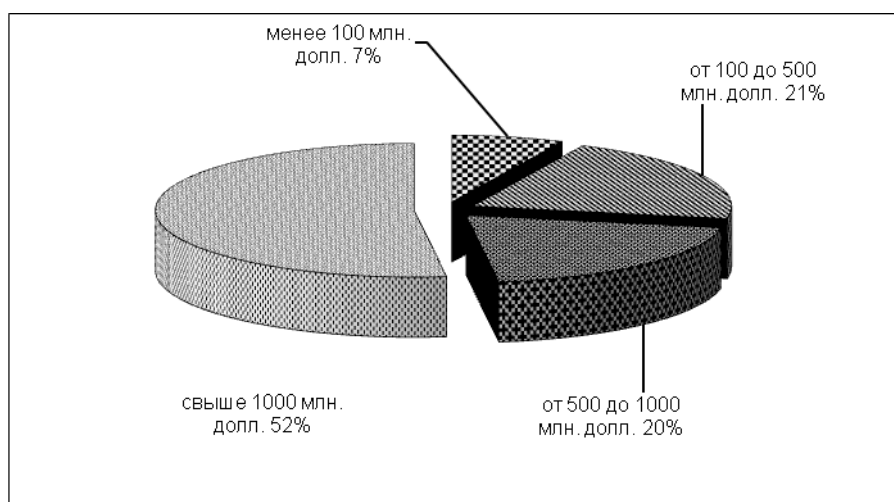


Рис. 1. Стоимостная структура сделок российского рынка слияний и поглощений, 2012 г.

В 2012 г. на российском рынке M&A по-прежнему доминировали внутренние сделки, и это несмотря на то, что стоимость трансграничных сделок увеличилась на 30% до 33700 млн. долл. США, что составило 41% стоимости сделок на рынке M&A (в 2011 г. — 38%). Количество сделок по приобретению российских активов иностранными компаниями в целом осталось прежним, а вот стоимость сделок возросла на 29% до 17100 млн. долл. США, в то время как общее снижение этого показателя в странах БРИК составило 14%. Сделки по вторичному размещению акций ОАО «Сбербанк России» (SPO), первичному размещению акций ОАО «МегаФон» (IPO) и покупке турецкой Anadolu Efes пивоваренных активов SABMiller в России и на Украине составили 51% всех сделок по покупке иностранными компаниями российских активов в 2012 г. Самыми активными покупателями российских активов стали США, Великобритания, Китай и Япония: в общей сложности компании из этих стран провели 22 сделки на общую сумму 2600 млн. долл. США.

В 2012 г. наиболее активными игроками российского рынка M&A стали предприятия с участием государства. Так, ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» выступили сторонами по 41 сделке на общую сумму 17100 млн. долл.

США, что составляет 21% от общей стоимости сделок на рынке слияний и поглощений. В 2012 г. ОАО «Сбербанк России» стало рекордсменом по стоимости сделок (5900 млн. долл. США), а ОАО «Банк ВТБ» — рекордсменом по количеству сделок, проведенных одной компанией (14 сделок). Значительное количество сделок с участием ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Банк ВТБ» было заключено за пределами их основных рынков, что характеризует инвестиционную активность этих банков. В 2012 г. наблюдалось большое количество сделок по выкупу долей миноритарных акционеров владельцами крупных пакетов акций.

При этом для повышения эффективности сделок слияний и поглощений российские компании должны совершенствовать технологии совершения сделок M&A. Одной из таких технологий является оценка бизнеса. В настоящее время большинство экспертов сходятся во мнении о существовании трех подходов к определению стоимости компании в сделке слияния и поглощения: доходного, затратного и сравнительного. При этом развитие рынка слияний и поглощений требует более серьезной разработки подходов к оценке интеграционных сделок в теории и внесения дополнений и изменений в существующие стандарты [1].

Литература:

1. Поликарпова М. Г. Оценка стоимости бизнеса в интеграционной деятельности металлургической компании // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова. 2012. № 4. с. 86–91.
2. Поликарпова М. Г. Эконометрический анализ российского рынка слияний и поглощений // Прикладная эконометрика. 2011. № 4. с. 27–47.
3. Поликарпова М. Г. Экономико-математический анализ интеграционной деятельности секторов экономики РФ // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова. 2010. № 3. с. 73–77.
4. Савалей В. В. К оценке эффективности финансирования сделок по слиянию и поглощению // Вестник тихоокеанского государственного экономического университета. 2007. № 4. с. 25–41.

Модернизация системы кооперационных и интеграционных связей в организации

Попова Алла Семеновна, кандидат экономических наук, доцент;

Дульнева Ольга Олеговна, студент;

Марчук Алена Геннадьевна, студент

Краснодарский государственный университет культуры и искусств

Опыт развития экономики развитых стран подтверждает необходимость и целесообразность кооперации и интеграции производства, создания крупных производственных структур, объединяющих на добровольной основе юридически самостоятельные предприятия.

Процесс развития интегрированной структуры любой организационно-правовой формы охватывает производственные объекты, которые снабжают проектный цикл производства продукции, и её реализации через собственную торговую сеть в соответствующем ассортименте. В наше время весь цикл производства сельскохозяйственной продукции отличают сложная организационная структура, абсолютное разделение труда и определенная этим теснота межхозяйственных связей, что повышает роль интеграции и комбинирования общественных, коллективных и индивидуальных интересов. Формирование интеграционных и кооперационных связей требует развития предпосылок эффективного функционирования всей системы экономических связей. К ним имеют отношение:

- крепкие договорные условия между участниками кооперации;
- методическое снабжение для организации экономических взаимоотношений;
- производственная изолированность предприятий или цехов на межхозяйственной основе;
- разделение функций предприятий или технологического цикла;
- существование сырьевой базы, целесообразное ее размещение и соответствие производственным мощностям [1, с. 12].

Формированию интеграции в агропромышленном комплексе, на современном этапе, способствует потребность в:

- воссоздании разрушенных производственно-хозяйственных связей;
- выходе аграрных предприятий из кризиса;
- росте эффективности применения собственности в агропромышленном производстве;
- следовании интересов всех отраслей и хозяйствующих субъектов;
- стабилизации экономического положения;
- улучшении управления производственно-экономическими процессами.

Тем не менее, действуют и сдерживающие этот процесс факторы, такие как:

- отсутствие нужной законодательной базы, стимулирующей налоговой, финансовой и иной политики;

- резкое уменьшение технической оснащённости сельскохозяйственного производства;
- социально-экономический кризис;
- экономическое обесценивание перерабатывающих предприятий. [2, с. 46].

В агропромышленном комплексе наиболее сложной задачей интеграции остается формирование завершённой схемы производства и реализации продукции. Интеграция обязана способствовать оптимизации имеющихся финансовых и товарных потоков, экономическому оздоровлению участвующих в ней предприятий. Связывающие предприятия интегрированные структуры, цепочки от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации, более эффективны и приспособлены к рыночным условиям.

Большим многообразием организационно-хозяйственных структур, которое обуславливается отсутствием единого подхода к их формированию и функционированию характеризуется формирование интеграции в агропромышленном комплексе. Свой механизм интеграции хозяйствующих субъектов используется в каждом конкретном случае. Настоящий механизм заключается в совокупности экономических средств, методов и инструментов, обеспечивающих цельность субъектов интегрированного формирования. Подобный характер механизма позволяет регулировать и координировать деятельность всех производственных единиц, функционирующих в едином экономическом пространстве.

Задача выбора наиболее результативной интегрированной формы, которая будет служить не только интересам прямых субъектов аграрных отношений, но также государству и народу, появляется в условиях многоукладной экономики и разнообразия форм собственности.

На выбор способа взаимодействия предприятий, производящих сырье и перерабатывающих его влияют следующие факторы:

- классификация интересов участников интеграции чрезвычайно разнообразна и может быть представлена всевозможными критериями;
- зависимость двух объединенных субъектов по относительным критериям поставки (закупки продукции) ресурсов характеризует уровень технологической связанности предприятий;
- конкурентность рынка сельскохозяйственной продукции может рассчитываться всевозможными способами и иметь разнообразные оценки;
- определение доли продукции, участвующей в дальнейшем технологическом процессе, и доли этой продукции,

в которой нуждаются интегрируемые предприятия, предполагает расчет специализации предприятия по производству продукции, участвующей в дальнейшем технологическом процессе;

— при разнообразных способах взаимодействия количества технологических субъектов, количество участников интеграции неодинаково;

— использование различных принципов построения производства предполагают организационно-правовые принципы взаимодействия. [2, с. 81].

Интегрированные и укрупненные предприятия, масштабы которых не превосходят оптимальных значений, более целесообразно и эффективно расходуют ресурсы производства, что доказано на практике. При образовании интегрированных формирований рационализируется структура управления, стабильно растут производительность труда и интенсивность производства.

Успешное развитие интеграционных процессов нельзя добиться без учета организационно-экономических факторов, соотношение и значимость которых модифицируется в зависимости от макроэкономической ситуации в стране. Это показывают научные исследования, и подтверждает практический опыт. Переплетение факторов, с одной стороны стимулирующих, а с другой стороны, сдерживающих развитие агропромышленной интеграции происходит благодаря современным тенденциям.

Получение прибыли, превышающей простую сумму прибылей отдельных подразделений является главной целью агропромышленной интеграции. Однако, в наши дни монополизма перерабатывающих предприятий, многие сельскохозяйственные предприятия ищут выход в самостоятельной переработке и реализации молока и молочных продуктов.

Создание конкурентной среды, приток денежных средств прямо производителю, уменьшение розничной цены продукта за счет отсутствия посредников можно отнести к позитивным моментам такого производства. Из-за проявления монополизма перерабатывающих предприятий 30–35% розничной цены составляет реальная закупочная цена на продукцию.

Наряду с позитивными моментами, отрицательные стороны данного процесса имеют большое значение. Внушительных капитальных вложений требует строительство собственных перерабатывающих мощностей на сельскохозяйственных предприятиях. Это ставит под сомнение возможность снижения розничных цен. К выше сказанному можно добавить постоянный рост цен на энергоносители, наравне с низким качеством получаемых продуктов из-за недостаточно глубокой переработки и незначительного ассортимента продукции. На стадии реализации продукции также возникают проблемы: аренда или строительство торговых точек, расходы на транспорт и хранение.

По нашему мнению, взаимозависимость сырьевой зоны и перерабатывающих предприятий обусловлена спецификой производства молочной продукции (разде-

ление труда, эффективность производства, широкий ассортимент продукции переработки

Менее интенсивно, чем в других отраслях происходят интегрированные процессы в молочном скотоводстве. Насколько это объясняется тем, что данной отрасли свойственна меньшая технологическая зависимость от других сопряженных отраслей, более низкий уровень концентрации производства и внутриотраслевой специализации. Характер интеграционных связей между производителями и перерабатывающими предприятиями, после проведенной приватизации, принял форму договорных отношений, посредством которых происходило регулирование стоимостных пропорций в совокупном доходе между партнерами. Эта форма сотрудничества, несмотря на определенные трудности, не лишилась востребованности и в настоящее время.

Основными направлениями развития мировой промышленности необходимо руководствоваться в интегрированном производстве, как едином цикле производства, переработки и реализации продукции:

1. Внушительная глобализация — организация крупных предприятий с большим доступом к ресурсам, знаниям и услугам.

2. Увеличение требований со стороны покупателей. Функциональность, натуральность, свежесть, полезность, мода и др. — факторы, влияющие на выбор того или иного продукта представителями богатых слоев населения. А люди, которые являются менее зажиточными, выделяют нужду в достаточно большом количестве надежных продуктов, которые являются основным источником питания.

3. Внушительные изменения в социальных моделях;

4. Расширение сервиса розничной торговли, смены магазинов — системой доставки продуктов на дом;

5. Увеличение доступа к информации;

6. Повышение требований к защите окружающей среды.

Развитию внутренних договорных отношений между предприятиями разных отраслей может способствовать создание объединяющей структуры в виде координирующей ассоциации. Роль органа, который бы контролировал коммерческую и финансовую деятельность предприятий по производству, переработке и реализации продукции отводится ассоциации. Главное предназначение ассоциации заключается в том, чтобы выполнять функций хозяйственного органа самоуправления на границе обобщения интересов товаропроизводителей и переработчиков. Тем не менее, ассоциация не располагает ни административными, ни экономическими средствами воздействия на предприятия, а «плавные» способы обеспечения управления межотраслевыми отношениями стремительно исчерпывают свой потенциал. Однако, противоречия возникают на стыке интересов смежников, которые ассоциация не в силах решить в пользу интегрированного объединения в целом.

Можно предложить образование холдинговой структуры и попытаться привлечь крупного инвестора. В по-

следнее время, не отвергая преимущества агропромышленной интеграции в форме холдинговых формирований, нужно отметить негативные моменты:

- отдачу от вложений большинство инвесторов стараются получить в наиболее короткие сроки;
- недостаточный объем капиталовложений (доминируют расходы на текущую деятельность);
- в ряде случаев не выплачивается арендная плата за употребляемые новыми обществами основные средства производства;
- второстепенное значение придается решению социальных проблем;
- на подготовку специалистов расходуется мало средств;
- излишне централизовано планирование производственной и коммерческой деятельности.

Литература:

1. Айрапетов А. В., Попова А. С., Шорохова Т. С. Условия формирования и направления развития продуктовых подкомплексов АПК/Terra Ecopomicus. 2008. Т. 6. № 1. — С. 12–15.
2. Попова А. С. Инструменты рыночной адаптации молочного подкомплекса Ставропольского края: монография. — Ставрополь: ООО «Мир данных», 2007. — 126 с.

Кредитные риски заемщика и возможные пути их снижения

Потапова Екатерина Алексеевна, студент;
Медведева Ольга Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Банки, предоставляющие кредиты, всегда сталкиваются с различными рисками, основным из которых является риск невозврата выданной суммы и процентов по ней. Для минимизации этих рисков банками оформляются страховки, осуществляется строгий отбор заемщиков по специально разработанным экспертами методикам. Однако риски при кредитовании возникают и у заемщика, как физического, так и юридического лица. В данной статье рассмотрим основные кредитные риски заемщиков — юридических лиц, а также возможные пути их снижения.

Оценка и анализ кредитоспособности заемщика банком получают решающее значение в минимизации банковских рисков, связанных с невыплатой кредита или его выплатой не в установленный срок и сопровождается детальным изучением всех характеристик потенциального заемщика с точки зрения их влияния на степень кредитного риска банка. Банк корректирует сумму и условия кредитования в соответствии с возможностями и потребностями кредитополучателя.

Основными рисками заемщика при получении банковского кредита на развитие бизнеса являются закредитованность и недокредитованность.

На наш взгляд, все вышесказанное говорит о том, что технологическое партнерство является наилучшим вариантом развития отрасли. Оно базируется на принципе договорных систем. К функционированию предприятий и производства, переработки и реализации как единой логистической системы сводится смысл договорных систем. Данная форма сотрудничества наиболее выгодна для предприятий — производителей потому, что разрешает заключать на длительный срок договора на поставку произведенной продукции. С наименьшим риском для перерабатывающих предприятий, как наиболее сильных в объединении, открывается возможность вкладывать деньги в развитие сельскохозяйственных предприятий — поставщиков, имея гарантии в приобретении сырья нужного количества и качества.

В настоящее время не существует единого подхода к толкованию понятия «закредитованность». В наиболее общих чертах можно сказать, что закредитованность — это превышение допустимого уровня соотношения ежемесячного платежа по кредиту и ежемесячного дохода заемщика от совокупных активов. Если уровень закредитованности превышает 50%, вероятность получения нового кредита сводится к нулю.

В настоящее время можно говорить о достаточно высоком уровне закредитованности российских предприятий, особенно малого и среднего бизнеса. Многие компании стремятся к быстрому росту за счет рискованных проектов, обещающих высокие прибыли за короткий срок, не задумываясь о последствиях на долгосрочную перспективу и о рациональности финансовой политики. Предприятие зачастую практически полностью тратит занятые деньги, лишь потом задумываясь о невозможности погашения кредита в установленный срок. Тогда как кредитные средства нужно вкладывать только в те активы, которые способны дать отдачу и принести желаемую прибыль при приемлемом уровне риска, при этом делая реалистичный прогноз будущих доходов и расходов. Необходимо оценивать рациональность кре-

дитования, а также насколько эффективна структура кредитных сделок.

Переизбыток кредитов неизменно приводит к получению убытков. По мнению ряда экспертов, падение оборота всего на 10–15% способно привести к очень тяжелым последствиям в случае, когда кредитная нагрузка близка к доходу от совокупных активов. Для разрешения подобной ситуации придется изыскать дополнительные средства, для того чтобы покрыть кредитные обязательства. Более глубокое падение оборотов может привести к полному банкротству предприятия, изъятию у него банком залога.

К похожим проблемам может привести и недокредитованность предприятия, т.е. получение заемных средств в объеме недостаточном для осуществления задуманного проекта. В таком случае можно столкнуться с ситуацией, когда прибыль ещё не получена, а проценты по кредиту необходимо погашать. Из-за недокредитованности предприятию приходится брать дополнительный кредит, однако при отсутствии залога и ухудшении финансового состояния вероятность того, что банк не выдаст кредит, очень высока, соответственно увеличиваются риски того, что задуманный проект не будет осуществлен, а предприятие будет вынуждено погасить первую задолженность.

Риск недокредитованности тесно связан с риском отказа в выдаче кредита. Так, банк в соответствии с законодательством РФ имеет право отказать заемщику в предоставлении предусмотренной кредитным договором суммы или части ее, если будут иметь место обстоятельства, очевидно свидетельствующие о том, что эта сумма не будет возвращена в срок. Кроме того, от продолжения кредитования заемщика по условиям кредитного договора банк может отказаться и в случае нарушения обязанности целевого использования кредита заемщиком (п. 3 ст. 821 ГК РФ). Так как предприятие планирует свою деятельность с учетом ожидаемых заемных средств, внезапный отказ банка выдать эти средства и расторжение уже одобренного кредитного договора, могут привести к фатальным последствиям.

Рассмотрим основные пути оптимизации кредитной нагрузки на бизнес.

Во-первых, необходимо установить четкие лимиты, рассчитанные с учетом всех возможных рисков и потерь. Для установления необходимо провести полный анализ хозяйственной деятельности предприятия, особое внимание уделив возможным убыткам, возникающим при падении оборотов предприятия. Соотношение между активами предприятия и процентами по кредитам и займам не должно превышать самостоятельно установленного предприятием уровня. Этот уровень может зависеть от отрасли, специфики деятельности предприятия, предпочтений собственника и многих других причин. Причем регулярно необходимо производить пересчет установленного лимита, учитывая изменения конъюнктуры рынка и экономической ситуации. Так, при спаде лимит необхо-

димо уменьшить, так как риски падения оборотов предприятия возрастают, тогда как при увеличении деловой активности его можно увеличить, чтобы не сдерживать развитие бизнеса. По мнению некоторых авторов, наилучшим ориентиром для пересчета лимитов может стать деловой цикл.

Во-вторых, снизить кредитную нагрузку можно с помощью структурированного финансирования, что дает возможность экономии и четкого определения потребности в дополнительных средствах. Такой путь является более трудоемким, однако на практике он приносит компании существенную экономию и безопасность расчетов. Например, при предоплате за поставку товаров из-за границы, на помощь придет аккредитивная форма расчетов, для закупки зарубежного оборудования можно воспользоваться торгово-экспортным финансированием под таможенные гарантии. Стоит обратить внимание и на услуги факторинговых компаний, которые помогут снизить риски, связанные с дебиторской задолженностью. Одним из распространенных способов снижения кредитной нагрузки является использование лизинговых схем, привлекательных получением налоговых льгот, простотой и скоростью заключения договора и возможностью ускоренной амортизации.

В-третьих, необходимо наладить с банком-кредитором эффективное сотрудничество. Для того чтобы повысить доверие и заинтересованность банка, необходимо предоставлять все необходимые и интересующие его документы, в том числе и информацию о целевом использовании заемных средств. При отсутствии нареканий между банком и предприятием в случае, если кредитная нагрузка окажется чрезмерной, можно надеяться на понимание банка, а соответственно на реструктуризацию долга (пролонгацию, кредитные каникулы, изменение процентной ставки и др.).

Благодаря реструктуризации долга компания может сохранить платежеспособность, завершить реализуемый за заемные средства проект, снизив кредитную нагрузку, однако, в конечном счете, переплаты по кредиту возрастут. В связи с чем, реструктуризацию можно причислить к крайним мерам по снижению кредитной нагрузки, так как она производится уже во время реализации проекта. Гораздо лучше использовать грамотное планирование: четко рассчитывать сроки и размеры кредита, правильно выбирать валюту кредита, адекватно оценивать инвестиционный проект и экономическую ситуацию, а также использовать структурное финансирование, которое, несмотря на кажущуюся сложность, приносит реальную экономию предприятию.

Обезопасить себя от невыдачи одобренной суммы кредита или ее части банком, предприятие может следующим образом.

Во-первых, целесообразно постоянно мониторить официальные данные о своем финансовом состоянии и принимать необходимые меры по стабилизации даже при незначительном его ухудшении.

Во-вторых, при использовании целевого кредита не рекомендуется использовать его на другие цели, так как банком официально или неофициально будет отслеживаться информация об использовании выданных средств.

Закредитованность и недокредитованность являются классическими и самыми распространенными кредитными рисками для предприятия, однако, не единственными.

Так, в соответствии с Гражданским Кодексом РФ банк, выдавший кредит под залог, имеет право в случае нарушения заемщиком своего обязательства обратиться взыскание на предмет залога.

Пункт 3 статьи 348 Гражданского Кодекса РФ гласит [1]: «Если договором о залоге не предусмотрено иное, обращение взыскания на имущество, заложенное для обеспечения обязательства, исполняемого периодическими платежами, допускается при систематическом нарушении сроков их внесения, то есть при нарушении сроков внесения платежей более чем три раза в течение двенадцати месяцев, предшествующих дате обращения в суд или дате направления уведомления об обращении взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке, даже при условии, что каждая просрочка незначительна».

Однако данные нарушения могут произойти и не по вине заемщика, а вследствие действия каких-то форс-мажорных обстоятельств. Вопрос о правомерности взыскания залога в таких случаях является дискуссионным, и в суде может быть решен как в пользу заемщика, так и в пользу кредитора. В связи с вышеизложенным, единственным способом снижения данного вида кредитного риска заемщика становится грамотная юридическая поддержка. При заключении кредитного договора должны быть подробно оговорены и зафиксированы все существенные условия сделки. Кроме того, предприятию следует быть готовым к тому, что придется отстаивать свои права в суде, что может привести к возникновению дополнительных издержек.

Ещё одним серьезным риском заемщика может стать банкротство банка и связанная с ним ситуация правовой неопределенности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 02.12.2013)
3. Бизнес кредит: закредитованность и недокредитованность [Электронный ресурс]/«TriMetrix Solutions». — Режим доступа: <http://www.potential.su/>
4. Калугин Владислав Закредитованность: бизнес на грани дефолта [Электронный ресурс]/«Город55. ру». — Режим доступа: <http://www.gorod55.ru/news/article/show/>

В соответствии с действующим законодательством, обязательства заемщика не прекращаются при банкротстве кредитора. У любого банка появляется право-преемник, который продолжит взимание долгов, причем все условия заключенного кредитного договора сохраняются, и правопреемник не имеет права требовать перезаключения договора на других условиях или изменять условия в одностороннем порядке. Любые изменения в кредитном договоре допускаются только при обоюдном согласии сторон. Причем по закону заемщик должен быть уведомлен о переходе прав требования к другому кредитору. Однако может возникнуть ситуация, когда заемщику предоставляются заведомо ложные данные о покупателе долга.

Для того чтобы разрешить подобную ситуацию неопределенности предприятие-заемщик должно можно двумя способами. Во-первых, предприятие-заемщик может попытаться получить какие-либо подтверждения перехода прав требования от банка-правопреемника. Во-вторых, заемщик может внести подлежащую к уплате в соответствии с кредитным договором сумму в депозит нотариуса или суда в соответствии со статьей 327 Гражданского Кодекса РФ, что станет защитой предприятия от уплаты штрафных санкций за просрочку из-за возникновения ситуации неопределенности.

Таким образом, у предприятий, использующих банковские займы и кредиты для финансирования своей текущей деятельности и реализации инвестиционных проектов, может возникнуть целый ряд рисков, связанных как с неправильной оценкой возможностей развития бизнеса и суммы требуемых для этого кредитных средств, занижением ожидаемой величины расходов по обслуживанию долга, так и с недобросовестностью кредиторов. Для снижения рисков заемщику необходимо тщательно анализировать собственное финансовое состояние и платежные возможности, устанавливать четкие лимиты объема необходимых заемных средств, использовать структурированные продукты, наладить эффективное взаимодействие с банком-кредитором, оговаривать и фиксировать в кредитном договоре все существенные условия сделки, а также иметь грамотную юридическую поддержку для удачного разрешения спорных ситуаций.

Требования к организации рабочего места оператора компьютера

Рабцевич Андрей Александрович, ассистент;
Антонова Вероника Леонидовна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В настоящее время без компьютеров трудно себе представить организацию рабочего места любого предприятия. Применение компьютера имеет цель ускорить решение поставленных задач. Совершенно очевидно, что насколько быстро и качественно будет решена задача, зависит не только от возможностей собственно машины, но и от действия оператора, управляющего ее работой. Следует учитывать, что работа оператора ЭВМ является, прежде всего, умственной, а не физической, и именно умственная усталость чаще всего приводит к ошибкам, которые могут вызвать серьезные последствия, особенно, если учесть, что в настоящее время программное обеспечение компьютера может стоить значительно больше самой машины. Необходимо, следовательно, максимально упростить и облегчить труд оператора ЭВМ.

Работа на компьютере связана с достаточно сильным информационным обменом между человеком-оператором и машиной-ЭВМ (клавиатура, мышь, средства отображения информации), что способствует быстрой утомляемости. Другими факторами, влияющими на утомление оператора, являются длительное пребывание в положении сидя и длительная зрительная нагрузка. Будем подходить к рассмотрению труда программиста с точки зрения эргономики — комплексной науке, в основании которой лежит исследование трудовой деятельности человека с целью приспособления условий труда к физическим возможностям человеческого организма и активного воздействия на всестороннее развитие человеческих способностей.

Под рабочим местом оператора ЭВМ понимают зону трудовой деятельности, оснащенную всем техническим и вспомогательным оборудованием, необходимым для осуществления управлением компьютером. Организация рабочего места оператора ЭВМ должна удовлетворять следующим эргономическим и психологическим требованиям:

1) досягаемость — рациональная планировка рабочего места предполагает такое размещение всех технических средств и рабочих материалов, которое позволяет работать без лишних движений, приводящих к утомлению и лишним затратам времени. На этот счёт имеются нормативные данные, определяющие размеры зон досягаемости, в которых работа наименее утомительна, и максимальных рабочих зон, ограниченных вытянутыми руками. Зоны эти располагаются в горизонтальной и вертикальной плоскостях и зависят от роста человека. Зная их размеры, можно приступить к решению вопроса о размещении отдельных приспособлений и материалов, сообразуясь с их назначением и частотой использования;

2) обозримость — это требование организовать своё рабочее место так, чтобы все без исключения материалы в любой момент были видны. Хорошая обозримость в сочетании с постоянством мест хранения материалов, должна свести на нет потери времени на их поиск. Нормальной должна быть такая организация труда, при которой слово «искать» было бы вообще исключено из лексикона;

3) изолированность — исследования показывают прямую зависимость между степенью изолированности рабочего места умственного труда и продуктивностью работы. Ликвидируется нервное напряжение, возникающее при необходимости работать на виду;

4) достаточное рабочее пространство для оператора, позволяющее осуществлять все необходимые движения и перемещения при эксплуатации машины;

5) достаточные физические, зрительные и слуховые связи между оператором и оборудованием;

6) оптимальное размещение оборудования, главным образом средств отображения информации и органов управления, благодаря которому обеспечивается удобное положение оператора при работе;

7) четкое обозначение органов управления, элементов системы обозначения информации, других элементов оборудования, которые нужно находить опознавать, и которыми оператор должен манипулировать;

8) необходимое естественное и искусственное освещение для выполнения оперативных задач и технического обслуживания оборудования;

9) обеспечение комфорта в помещениях, где работают операторы (температурный режим, допустимый уровень акустических шумов, создаваемых оборудованием рабочего места);

10) наличие необходимых инструкций и предупредительных знаков, предостерегающих об опасности и указывающих на необходимые меры предосторожности при работе.

Существует определенная совокупность санитарно-гигиенических норм и требований, обеспечивающих комфортные условия труда и высокую работоспособность оператора ЭВМ.

Объем и площадь производственного помещения, которые должны приходиться на каждого работающего по санитарным нормам, должны быть не менее 15 куб. м. и 4,5 кв. м, соответственно. Высота производственного помещения не должна быть менее 3,2 м. Стены и потолки должны быть выполнены из малотеплопроводных материалов, не задерживающих осадение пыли. Полы должны быть теплыми, эластичными, ровными и нескользкими.

Влияние температуры на работоспособность человека очень заметно. При 25°C начинается физическое утомление. При температуре 30°C и выше умственная деятельность ухудшается, замедляется реакция, возрастает число ошибок. Температура 11°C является минимальной, так как при дальнейшем ее понижении начинается замерзание. Наиболее благоприятным является интервал от 17°C до 22°C, который и рекомендуется для поддержания в производственном помещении.

Нормальная влажность воздуха лежит в интервале 60..70%. Подвижность воздуха в помещении облегчает испарение влаги с поверхности человеческого тела, что нормализует температурные режим таким образом ведет к повышению работоспособности. Согласно нормам производственных помещений скорость движения воздуха принимается не более 0,3 м/с.

Для плавного регулирования и поддержания в необходимых пределах температуры и влажности воздуха в производственном помещении рекомендуется установить бытовой кондиционер.

Гигиенические исследования позволяют установить, что шум и вибрации ухудшают условия труда, оказывая вредное воздействие на организм человека. При длительном воздействии шума на организм человека происходят нежелательные явления: снижается острота зрения, слуха, повышается кровяное давление, понижается внимание. Сильный продолжительный шум может быть причиной функциональных изменений сердечнососудистой и нервной систем. Вибрации также неблагоприятно воздействуют на организм человека: они могут быть причиной функциональных расстройств нервной и сердечнососудистой систем, а также опорно-двигательного аппарата. При этом заболевание сопровождается головными болями, головокружением, онемением рук (при передаче вибраций на руки), повышенной утомляемостью. Особенно вредна вибрация с частотой около 5 Гц, то есть с частотой, близкой к собственной частоте человеческого тела,

Согласно ГОСТ уровень шума в помещении программистов вычислительных машин не должен превышать 50 дБ. Согласно тому же ГОСТу, среднеквадратичное значение колебательной скорости для вибраций с частотами, близкими к 5 Гц, не должно превышать на рабочем месте значения 5 мм/с или 10 дБ.

Литература:

1. Дубовцев В.А. Безопасность жизнедеятельности./Учеб. пособие для дипломников. — Киров: изд. КирПИ, 2011.
2. Мотузко Ф.Я. Охрана труда. — М.: Высшая школа, 2012. — 336 с.
3. Безопасность жизнедеятельности./Под ред. Н.А. Белова — М.: Знание, 2009—364 с.
4. Самгин Э.Б. Организация рабочего места оператора ЭВМ. — М.: МИРЭА, 2010. — 186 с.
5. Зинченко В.П. Основы эргономики. — М.: МГУ, 2009. — 179 с.

Для снижения уровня шума следует принимать следующие меры:

- облицовка потолка и стен рабочего помещения звукопоглощающим покрытием;
- воздействие на источник шума;
- создание звукопоглощающих преград между источником шума и человеком
- обеспечение персонала средствами защиты от шума.

Освещенность рабочего места является одним из основных факторов, оказывающих влияние на утомляемость и работоспособность. Отрицательные последствия может иметь как недостаточное, так и слишком сильное освещение. Принято, поэтому, для обеспечения благоприятных условий работы, нормировать минимальную освещенность на рабочем месте (освещенность на наиболее темном участке рабочей поверхности). Нормы освещенности определяются назначением помещения и характером выполняемых в нем работ. С учетом спецификации работы программиста, ее можно отнести ко 2—3 разряду работ, что подразумевает обеспечение на рабочем месте следующих величин освещенности:

- не меньше 5—7 Лк при верхнем и комбинированном естественном освещении;
- не меньше 1,5—2 Лк при боковом естественном освещении;
- не меньше 750—2000 Лк при системе комбинированного искусственного освещения;
- не меньше 300—500 Лк при системе общего искусственного освещения.

Необходимо добавить, что естественное освещение положительно влияет не только на зрение, но также тонизирует организм человека в целом и оказывает благоприятное психологическое воздействие. В связи с этим все помещения в соответствии с санитарными нормами и правилами должны иметь естественное освещение.

Подводя итог отметим, что организация рабочего места оператора ЭВМ включает в себя создание удобств, комфортных условий работы, предотвращение вредного воздействия на человека неблагоприятных факторов внешней среды таких как температура, влажность воздуха. Важную роль так же играет уровень шума и освещение в рабочем помещении.

Трудовая деятельность как основная категория эргономики

Рабцевич Андрей Александрович, ассистент;
Антонова Вероника Леонидовна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Эргономика представляет собой область знаний, изучающая комплексно трудовую деятельность людей в такой системе, как «человек-техника-среда», для того чтобы обеспечить эффективность, безопасность и некий комфорт трудовой деятельности человека.

Из-за этого исследования эргономики непосредственно базируются на закономерностях, как психических, так и физиологических процессов, и изучают взаимодействия и особенности человека с орудием и предметами труда.

На своем современном этапе эргономика является интегральной наукой о трудовой деятельности, эффективно повышающая труд, а именно трудовую деятельность оптимизацией условий труда. Что касается эффективности труда, то речь идет о высокой производительности труда и о положительном влиянии на личность рабочего, его удовлетворенность.

Именно эргономика включает в себя решения задач по оптимизации трудовой деятельности, также способствует охране труда, безопасности труда и гигиене труда. Эргономический аспект безопасности труда решается при вмешательстве психологии.

Эргономика включает в себя: изучение конфликтных ситуаций, различных стрессов, которые проявляются на рабочем месте, и все это учитывается с индивидуальными особенностями работника.

Но особое внимание эргономический процесс уделяет отбору, обучению и переобучению специалистов.

Когда создается информационная база, коммуникации, дизайн рабочего места, тогда происходит отражение на производственном процессе и отношениях.

Что касается выработки единых стандартов и критериев трудовой деятельности, то для каждой профессии очень важны значения безопасности и минимум аварийных ситуаций, а также оптимизация условий труда.

Если рассмотреть определение А. Маршалла, то труд — это всякое умственное и физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения получаемого непосредственно от самой проделанной работы [1, с. 26].

Комплексный подход, который характерен для эргономики, позволит получить наиболее всестороннее представление о труде, о трудовом процессе и о широких возможностях его совершенствования. Именно этот подход представляет собой особую ценность для научной организации труда, где практическому внедрению конкретных мероприятий предшествует научный анализ процесса труда, условий выполнения. А что касается практических мер, то они базируются на достижениях современной науки и практики.

Всем известно, что человек является основным и сложнейшим элементом производства. Если не знать природу человека и не уметь ею пользоваться, то это приведет к существенным потерям, как социального характера, так и экономического характера.

Мировое сообщество не зря пришло к такому выводу, что основные резервы эффективности производства лежат именно в людях, и именно туда направляет все свои усилия.

Эргономика задает такие вопросы, почему человек утомляется, почему снижает свою трудоспособность, почему ошибается даже в элементарном, почему требуется тратить время, чтобы отдохнуть.

Если человек знает все эти закономерности, тогда он сможет помочь организовать производство. А именно повысить производительность труда, уменьшить утомление и неудовлетворенность трудом. Как известно, производительность труда ведет к положительному финансовому результату, а что касается удовлетворенности трудом, то это ведет к стабильности кадров, к некоей самоотдаче на производстве.

В системе под названием «человек-техника-среда» одно из центральных направлений исследования и проектирования трудовой деятельности является рабочее место человека.

Именно рабочее место выступает как наименьшая целостная единица производства, которой присущи такие элементы труда, как предмет, средства и субъект труда.

Нужно определить рабочее место так, чтобы оно обеспечивало работающему человеку те условия, которые были благотворны, успешны и безопасны для протекания трудовой деятельности.

Организация труда является результатом проведения некоей системы мероприятий по функционированию, а также по пространственному размещению, как основных, так и вспомогательных средств труда, чтобы обеспечить оптимальные условия трудового процесса.

Основными средствами труда являются оборудования. С помощью оборудования человек сможет выполнить трудовые операции. Это могут быть станки, различные стеллажи или промышленные роботы.

Вспомогательные средства труда можно разделить на 2 вида: технологическую оснастку и организационную оснастку. Что касается технологической оснастки, то именно в ней происходит эффективная эксплуатация основного производственного оборудования на рабочем месте. Например, средство заточки, наладка, контроль или ремонт.

Про организационную оснастку можно сказать, что она эффективно обеспечивает организацию труда, создавая при этом удобства и безопасность в эксплуатации, в об-

служивании основного производственного оборудования. Например, устройство для транспортировки или хранения предметов труда, или средство сигнализации, связи, рабочая мебель и так далее [2, с. 48].

Если рассмотреть в общем случае как взаимодействуют человек и орудий труда, то можно заметить, что в процессе труда выражают содержание труда и состав трудовых функций, а именно совокупность выполняемых человеком действий.

Можно выделить различные функции человека, входящие непосредственно в производственный процесс.

Во-первых, это энергетическая функция, где работник приводит орудие труда в действие.

Во-вторых, это технологическая функция, где работник соединяет орудие труда и предмет труда, тем самым изменяет параметры труда.

В-третьих, это контрольно-регулирующая функция, которая связана с наблюдением, контролем за движением, изменением предмета труда, а также с наладкой орудий труда и контролем функционирования.

Далее, в-четвертых, это управленческая функция. Она связана с подготовкой производства, а также с реализацией производственного процесса.

С помощью научно-технического прогресса человечество освобождается от различных энергетических и технологических функций, и вследствие чего, основными функциями являются управленческие и контрольно-регулирующие.

Человек как бы устраняется от участия в технологическом процессе, выполняет подготовительные операции. Здесь орудие труда служит как средство расширения человеческих возможностей, а также развития его творческой инициативы.

Литература:

1. В. В. Адамчук. Эргономика. Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 2009. — 356 с.
2. Ф. А. Громов. Эргономика. Учеб. пособие. Л.: ЛФЭИ, — 1989. — 113 с.

Анализ рынка биологически активных добавок

Ризаев Руслан Муслимович (г. Москва);

Скляренко Семен Александрович, кандидат экономических наук, доцент;

Стригина Мария Олеговна, кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет пищевых производств

В настоящее время исследование проблематики производства и реализации биологически активных добавок в МГУПП является одной из важнейших тематик, чему способствует большое количество публикаций учеными университета [1–7].

Если изначально обратиться к терминологии, то Биологически активные добавки (далее БАД) — это при-

Что касается системы под названием «человек-машина-среда», то эффективность этой системы напрямую можно определить эргономическими требованиями к орудиям труда, которые в свою очередь, могут установить соотношение свойств и характеристик орудий труда по отдельности или в комплексе, учитывая как технологическую оснастку, так и организационную оснастку, проявляющиеся в процессе трудовой деятельности.

Эргономические требования к орудиям труда можно установить к элементам, которые уже сопряжены с человеком в процессе выполнения им трудовых действий, например, в процессе ремонта, эксплуатации, или транспортирования, хранения, регулирования, монтажа и так далее.

Эти требования к орудиям труда должны устанавливаться в соответствии с физиологическими, антропометрическими, психофизиологическими, а также психологическими свойствами человека. Еще нужно учитывать санитарно-гигиенические требования, чтобы сохранить здоровье человека и достичь высокой степени эффективности труда.

Сама производственная обстановка является взаимосвязанным комплексом факторов и элементов среды, который окружает человека в процессе его труда, а также оказывает влияние на здоровье человека, на величину энергетических затрат в целом и по конкретным действиям, а именно их выполнение. Немало важно самочувствие работника, его работоспособность, производительность, а также эмоциональное состояние.

Эргономика начинает осознавать то, что она вступает в новое развитие тогда, когда она сама станет необходимой и основным компонентом планирования, разработки проектов, которые связаны с людьми и их трудовой деятельностью.

родные или идентичные природным биологически активные вещества. Их предназначение состоит в том, чтобы обогащать рацион питания человека биологически активными веществами и их комплексами.

К БАД принято относить: витамины и витаминные комплексы; макро- и микроэлементы; полиненасыщенные жирные кислоты; отдельные аминокислоты; пи-

щевые волокна; некоторые моно- и дисахариды; эубиотики.

Рынок биологически активных добавок в России возник в середине девяностых годов. Первоначально продавцами зачастую становились работники медицины. Они продавали «препараты» под видом своих рекомендаций и, разумеется, получали с этого свои проценты. Таким образом, зарождался сетевой маркетинг.

По мнению предпринимателей, войти в этот рынок довольно просто. Порой достаточно лишь одного разрешения. По данным НИИ питания РАМН к 2004 г. объем продаж биологически активных добавок в российской аптечной сети составил 127,5 млн. долларов. Для сравнения, в 2010 году по данным розничного аудита БАД в РФ объем аптечных продаж добавок составил 331,8 млн. долларов.

Рынок БАД в России с каждым годом растет и расширяется, благодаря сокращению рынка сетевого маркетинга, существенного увеличения рекламных бюджетов и роста средней цены упаковки.

Основными потребителями БАД по данным Comcon Pharma у нас в стране являются лица в возрастной группе 25–45 лет [8]. Анализируя объем продаж, можно заметить, что 40% потребителей делают покупку вследствие наличия или профилактики какого-либо заболевания.

Крупные компании по производству биологически активных добавок стараются размещать свою рекламу на самом массовом носителе — телевидении. Компании с меньшим рекламным бюджетом используют радио и прессу.

Самыми разрекламированными представителями БАД являются витамины и витаминные комплексы.

Не будем отрицать, что часть населения по-прежнему негативно относится к добавкам. И виноваты в этом сами

производители и распространители БАД.

Когда это бизнес только появился в нашей стране, реклама была очень агрессивной. Открывалось много фирм-однодневок, которые продавали чудодейственные добавки от всех болезней, содержащие в себя различные наркотические вещества, вызывающие привыкание у людей. Были случаи, когда люди из-за приема той или иной добавки попадали с тяжелыми отравлениями в больницы. Это наложило свой отпечаток.

Плюс ко всему, довольно часто происходит неверное ожидание от приема биологически активных добавок. Люди прекращают употреблять лекарства, заменяют их на БАД и ждут момента выздоровления. И бывает, что здоровье наоборот ухудшается и человек обвиняет в этом добавки.

Сейчас на рынке БАД очень плотная конкуренция. Что будет происходить с рынком в ближайшее время?

Эксперты считают, что рынок будет развиваться в двух направлениях: посредством освоения регионов и за счет омоложения целевой аудитории.

По данным некоторых аналитиков почти треть продаж биологически активных добавок приходится на центральный регион страны. Развиваться в других регионах не так уж и сложно. Необходимо давать рекламу в местные СМИ и плотно сотрудничать с местными оптовиками.

Но, так или иначе, гораздо сложнее «омолодить» своих потребителей. Как мы выяснили, средний возраст покупателей в России составляет 35 лет. В США ситуация совершенно иная: там биологически активные добавки пользуются успехом у довольно молодой аудитории. Поэтому необходимо разрабатывать другие виды продукции, продумывать дизайн упаковки и осваивать новые каналы продаж [9].

Литература:

1. Морина Н. С. Введение биологически активных веществ в пищевые системы при помощи наносистем на основе природных фосфолипидов// Молодой ученый. 2014. № 1. с. 100–101
2. Петриченко В. Н., Туркина О. С., Харжевская М. В. Содержание биологически активных веществ в растениях топинамбура в зависимости от применяемых удобрений и регуляторов роста// Аграрная Россия. 2013. № 3. с. 34–37
3. Петриченко В. Н., Туркина О. С., Фролова М. А. Роль микроэлементов в обменных процессах растений и накоплении ими биологически активных веществ в корнеплодах столовой свеклы и моркови// Аграрная Россия. 2013. № 4. С. 37–40
4. Карелина Е. А., Римиханов Н. И., Юлдашбаев Ю. А. Оценка биологической ценности протеина в сухих кормах, приготовленных для собак на основе сырья растительного происхождения// Аграрная Россия. 2013. № 8. С. 25–27
5. Иванова Л. А., Иванова И. С., Лабутина Н. В. Применение биологически активных добавок, полученных из дрожжевой биомассы, в хлебопекарной промышленности// Хранение и переработка сельхозсырья. 2003. № 2. с. 38
6. Тусинов А. Г., Складенко С. А. Здоровьесберегающее питание в спорте// Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т. 4. № 1. с. 18–21
7. Денискин В. В. Экономические аспекты использования пищевых добавок в производстве продуктов питания// Казанская наука. 2012. № 11. с. 84–86.
8. Результаты исследовательской компании Comcon Farma. <http://www.comcon-2.com/default.asp?artID=1850>
9. Никитина Е. А., Карушина Л. И., Василевская Л. С., Игнатенко Л. Г. Роль биологически активных добавок в жизни современного человека// Вопросы здорового и диетического питания. 2011. № 8. с. 56–64.

Маркетинг в малом бизнесе

Ризаев Руслан Муслимович (г. Москва)

Что такое малый бизнес в России? На самом деле точного определения не существует. Условно говоря, это бизнесы с выручкой, не превышающей 400 млн. рублей в год. А также компании со штатом в 100 сотрудников. Не более. Как мы понимаем, под такие критерии попадает огромное количество компаний в различных сферах деятельности.

Теперь представим себе обычный спальный район Москвы. Практически в каждом доме на первом этаже располагаются типичные салоны красоты, продуктовые магазины, аптеки, строительные магазины, небольшие частные клиники и др. Отличаются лишь цветом да названием. Практически стандартный набор товаров или услуг, не позволяющий выделяться на фоне конкурентов.

Каждый собственник, открывая бизнес, преследует какую цель? Правильно, получать как можно больше прибыли. А увеличение прибыли напрямую связано с развитием его компании. А как в таких условиях развиваться? Когда на один район, площадью несколько квадратных километров, приходится 15–20 конкурентов. Тут, как говорится, не прогореть бы.

Те технологии, о которых пойдет речь ниже, позволят не только удерживаться на плаву, но и начать увеличивать свою прибыль в условиях жесткой конкуренции.

Понятие маркетинга связано с определением и удовлетворением человеческих потребностей. Если смотреть на это через призму бизнеса, то маркетинг — это процесс поиска и привлечения клиентов, а также способы их удержания.

Маркетинг в бизнесе — это технологии, которые приносят результат. Результат, который можно измерить. И нужно стараться увеличивать эффективность этих технологий [1, 4].

В основе успешного маркетинга, по мнению Дена Кеннеди (известного американского маркетолога), лежат три составляющих:

1. Market — рынок. Это наши потенциальные клиенты.
2. Message — сообщение для потенциальных клиентов.
3. Media — носитель или канал передачи маркетингового сообщения.

«Правильное сообщение — правильным людям — правильным способом» (с) Ден Кеннеди. [3]

Что это значит?

Мы должны знать, кто наши потенциальные клиенты и почему они хотят покупать наш продукт.

Мы должны предлагать им решение их проблем с помощью нашего продукта и говорить об этом в своем рекламном сообщении.

Мы должны выбрать наиболее эффективные каналы привлечения своих потенциальных клиентов.

Прежде чем говорить о технологиях привлечения и удержания клиентов, давайте коснемся такого понятия как система продаж. Каким бы бизнесом вы не занимались, вам необходимо представлять, как и на чем вы зарабатываете деньги. В любом бизнесе продажи это самое главное. Соответственно система продаж — это структура, включающая в себя все этапы контакта с клиентом.

Чтобы выстроить в своем бизнесе работающую систему продаж необходимо знать 5 ее ключевых составляющих:

1. Входящий поток (Lead Generation) — потенциальные клиенты.
2. Первая покупка (Lead Conversion) — каким образом у вас потенциальные клиенты становятся реальными.
3. Средний чек — сколько в среднем клиент оставляет денег у вас на кассе [2].
4. Повторная продажа (транзакция) — работа с постоянными клиентами.
5. Маржа — прибыль с ваших продаж.

Процесс увеличения продаж связан с проработкой каждой из этих составляющих.

Сначала мы должны заинтересовать потенциального клиента для того, чтобы он зашел в наш магазин или на сайт (если мы находимся в интернете).

Как вы догадались, речь идет о рекламе. Для того, чтобы реклама была наиболее эффективной, она должна соответствовать формуле ОДП (оффер, дедлайн, призыв к действию).

Оффер — предложение с явной выгодой для клиента.

Дедлайн — ограничитель времени, количества или состава.

Призыв к действию — призыв и описание того, как это сделать.

Пример:

«Купи холодильник и получи пылесос в подарок. Акция действительно с 1 по 31 декабря»

Пример формулы ОДП в рекламе банка «Тинькофф. Кредитные системы»:

«Участуйте в акции: «Открой вклад — получи iPad». Данная акция действительна до 20 октября 2011 года»

Главное нужно понимать, что задача рекламы не продавать, а заинтересовать потенциального покупателя, чтобы он зашел к нам в магазин или на сайт.

После того как мы это сделали, нам нужно простимулировать этого клиента сделать первую покупку. Здесь необходимо показать максимальную выгоду для покупателя. Она может выражаться в экономии денежных средств.

Например:

Старая цена 300р. Новая цена 250р.

(В данном случае человек видит, что, покупая этот товар здесь и сейчас, он экономит 50р).

Нельзя забывать об обслуживании клиентов. Прежде всего, это касается телефонных звонков и помощи в торговом зале. У секретаря и консультантов обязательно должны быть проработанные скрипты разговоров и ответы на типичные вопросы. Иначе говоря, они должны быть подкованы. Первое впечатление очень важно. Именно поэтому в больших магазинах, как только мы заходим, нам улыбаются, здороваются и сразу предлагают помощь в выборе товара. Это не просто так.

После того, как мы заинтересовали потенциального клиента, сумели сделать первую продажу очень многие компании на этом этапе заканчивают работу с клиентом. Прощаются с ним с фразой «Будем рады видеть Вас снова. Всего доброго». А ведь сделано лишь 50% работы. И как раз здесь начинается все самое интересное.

Запомните одно золотое правило, проверенное временем. Продать человеку, который уже что-то у вас купил, примерно в 10 раз легче, чем привлечь нового.

Речь пойдет о системе Cross-sell, или системе допродаж.

Наверняка вы сталкивались с таким в своей жизни и не раз. Когда в Макдоналдсе вы берете любую булку, продавец обязательно вам предлагает колу или картошку. Думаете просто так? Отнюдь. На продажах гамбургеров и чизбургеров Макдоналдс практически ничего не зарабатывает. Деньги они делают на продаже воды и картошки, а также пирожков. Себестоимость 1 л Колы 1 р. А продают ее почти по 50 р. Понимаете, о какой прибыли идет речь? Вот это и есть так называемая система допродаж.

Что можно допродавать?

1. Сопутствующий товар (пример из Макдоналдса)
2. Большое количество товаров со скидкой (купи 4 футболки по цене 3)
3. Более дорогой товар

(Например, в кафе вы заказываете кружку кофе, и официант тут же спрашивает: «Вам большую?» По статистике 4 человека из 10, не задумываясь, кивают головой, а кафе делает на этом деньги.)

Литература:

1. Парабеллум А., Мрочковский Н. «Выжми из бизнеса всё. 200 способов повысить продажи и прибыль». Издательский дом «Питер» 2012 г.
2. Мрочковский Н., Тришин М. «Генератор новых клиентов. 99 способов массового привлечения покупателей» Издательский дом «Питер» 2012 г.
3. Кеннеди Д. «Секретное оружие маркетолога» 2012 г.
4. Котлер Ф. «Основы маркетинга краткий курс» Издательский дом «Вильямс» 2007 г.

Иногда допродавая что-то человеку, можно увеличить его чек в 2 раза. Если хотите ощутить на себе систему Cross-sell попробуйте заказать что-нибудь из магазина на диване. Их политика построена как раз на этом.

Не забывайте о том, что применять такую систему в своем бизнесе нужно обдуманно. Сначала проводится анализ товарной матрицы, составляются скрипты для продавцов, что и с чем продавать, и только потом она внедряется. Обязательно попробуйте и вы увидите, что таким образом можно увеличить прибыль на 5–7%. А ведь этого не делает и 5% ваших конкурентов.

И вот, казалось бы, сейчас уже можно прощаться с клиентом, но мы продолжаем с ним работать. Наша последняя задача состоит в том, чтобы привязать клиента к себе. Чтобы в следующий раз, когда ему нужно будет купить что-то из того, что мы продаем, он пришел к нам, а не к нашим конкурентам. Мы увеличиваем количество повторных продаж. Существует несколько основных способов сделать это. Мне бы хотелось остановиться на одном. Это система дисконтных скидок.

Такая система очень распространена в больших магазинах, и она работает. Человек знает, что у него есть скидка 5, 10 или 15% в этом магазине, так зачем ему идти в другой, когда тут он сэкономит? Внедрите ее у себя. Если ваш бизнес слишком мал, и вы не можете позволить себе сделать дисконтные карты, придумайте что-нибудь другое. Выдавайте купоны, на которых вы можете печатью отмечать покупку. Выдавайте скидочные купоны на следующую покупку. Включите фантазию и придумайте. Вы можете в момент покупки говорить, что, совершая следующую покупку в вашем магазине, клиент получит гарантированный подарок. И поверьте, он придет за ним. Люди любят подарки. Тем более, когда они бесплатные.

Итак, мы прошли по всем этапам маркетинга в бизнесе. Начиная от заинтересованности до повторных продаж. Если вы внедрите лишь эти технологии, то уже сможете значительно увеличить свою прибыль. Способов, стратегий, тактик, фишек по привлечению новых клиентов и увеличению продаж очень много. Пробуйте. Внедряйте. И самое главное, замеряйте результаты. Будьте впереди своих конкурентов.

Повышение конкурентоспособности регионов в современных условиях

Саблин Владимир Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент
Кемеровский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье анализируются современные подходы к проблеме повышения межрегиональной конкурентоспособности в условиях глобализации и либерализации рынков. Выявлены факторы, в наибольшей степени оказывающие влияние на конкурентоспособность регионов России и предложены меры, направленные на ее повышение, предложен инструментарий оценки конкурентоспособности регионов и проведен анализ факторов конкурентоспособности на примере Кемеровской области.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, межрегиональная конкурентоспособность, инновации, региональное развитие.

Keywords: competitive advantages, interregional competitiveness, innovations, regional development.

Процесс глобализации и либерализации рынков ведет к усилению конкуренции не только между отдельными товарами и производителями, но и между странами и их территориально обособленными субъектами — регионами. В современных условиях регион становится экономическим субъектом, который может осуществлять самостоятельную экономическую политику, применять ряд экономических инструментов для сохранения и улучшения своих конкурентных позиций, выходить на мировой рынок в качестве участника мировых конкурентных процессов.

Межрегиональная конкуренция определяет необходимость постоянного поиска новых путей конкурентной борьбы и повышения конкурентоспособности региона путем выявления, создания, использования и удержания конкурентных преимуществ.

Основными участниками процесса межрегиональной конкуренции являются отдельные регионы стран, которые в условиях глобализации становятся все более активными и самостоятельными участниками экономических отношений.

Не случайно, что такая особая роль регионов в масштабе мировой экономики оказывает очень сильное воздействие на преобразование форм и инструментов конкуренции, приводя, по сути, к формированию особой ее формы — межрегиональной конкуренции, предъявляя новые требования к конкурентоспособности региона, как полноправного субъекта глобального рынка.

В последнее время многое сделано по изучению конкурентоспособности на макроуровне — между различными странами. Значительный вклад в научное познание конкурентоспособности государств внесли Дж. Сакс, С. Коэн, Дж. Гарелли, М. Портер, Дж. Харт, Р.А. Фатхутдинов, М.И. Гельвановский, А.М. Мигранян, Е.Г. Ясин и др.

Повышенный интерес к проблеме межрегиональной конкуренции связан с тем, что в России до начала 90-х годов регион, не выступал в качестве субъекта экономических отношений, носителя интересов, отличных от интересов других территорий. Теоретическим и методологическим аспектам конкурентоспособности на региональном уровне посвящены работы В.Е. Андреева, И.М. Бо-

гомоловой, С.Г. Важенина, И.П. Данилова, С.В. Казанцева, Н.И. Лариной, А.И. Макаевым, В.Н. Парахиной, В.В. Печаткина, А.З. Селезнева, С.У. Салихова, Л.С. Шеховцевой, А.И. Татаркина, Л.Н. Чайниковой и др. [1–13].

При этом в отечественной практике нет единого подхода к определению категории конкурентоспособность региона. Ряд авторов (А.И. Татаркин) отождествляют конкурентоспособность региона с его экономической эффективностью, инвестиционным потенциалом. [10, 125]. Другие — рассматривают конкурентоспособность региона в качестве синонима интегральной оценки социально-экономического положения региона при сопоставлении с другими регионами, но без какой либо связи с понятием конкуренции.

Например, Л.К. Шеховцева определяет конкурентоспособность региона как «продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и, в первую очередь, рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами» [13,24].

Отдельные авторы (В.Н. Парахина и К.А. Парахин) на первое место ставят социальные факторы конкурентоспособности. В этом случае конкурентоспособность рассматривается как способность обеспечивать высокий уровень и качество жизни населения, генерировать постоянно растущие реальные доходы населения и жизненные стандарты [13,24].

И, наконец, четвертая точка зрения совмещает оба подхода, выделяя как экономические, так и социальные факторы. Так, Чайникова Л.Н. считает, что конкурентоспособность региона — «это способность обеспечивать высокий уровень и качество жизни его населения, соответствующий национальным и мировым стандартам, на основе инновационного подхода к использованию уже имеющихся к формированию и развитию с опережающей конкурентов скоростью нового ресурсного потенциала, адекватного современной экономике и его эффективной реализации с помощью современных рыночных механизмов для создания устойчивых конкурентных преимуществ во всех сферах деятельности» [12, 21].

С этой позицией можно согласиться. В то же время, помимо упомянутых аспектов целесообразно учитывать и экологическую составляющую конкурентоспособности регионов. Это связано с тем, что в условиях усиления антропогенной нагрузки, особенно в таких регионах, как Кузбасс, при увеличивающихся выбросах вредных веществ в атмосферу состояние окружающей среды, с одной стороны, все больше влияет на качество жизни населения, а с другой — является некоторым ограничителем производства товаров и услуг.

Также, на наш взгляд, косвенной характеристикой благополучия того или иного региона является уровень потребления товаров и услуг на территории, который косвенно отражает качество жизни населения в регионе.

Поскольку развитие региона, прежде всего, зависит от конкурентоспособности организаций и компаний, расположенных на его территории, поэтому, на наш взгляд, более приемлемой является трактовка конкурентоспособности региона как способность создавать условия для устойчивого развития и функционирования предприятий и организаций, расположенных на его территории, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе потенциал.

На решение предприятий и организаций по размещению производства в регионе влияет множество факторов, например, наличие потенциального спроса на продукцию, обеспеченность ресурсами, состояние инфраструктуры, поддержка со стороны региональной власти и т. д. Как правило, инвесторы, размещают производство и вкладывают средства в те регионы, которые предоставляют для бизнеса наиболее благоприятные условия.

Поэтому создание условий для расширенного воспроизводства капитала требует достижения таких сочетаний факторов производства, при которых максимально полно использовались бы специфические особенности региона.

В условиях вступления России в ВТО, высокой динамики изменений во внешней среде и быстрого развития новых специфических форм конкурентных отношений в современном мире, управление конкурентоспособностью региона должно осуществляться на системной основе. Это возможно через разработку и реализацию региональной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности региона, поддержку и усиление имеющихся конкурентных преимуществ.

При этом эффективность региональной политики, направленной на повышение конкурентоспособности, на наш взгляд, определяется способностью инициировать структурные изменения в регионе (в его воспроизводственной, пространственной, социальной структуре), которые, в свою очередь, позволили бы обеспечить подобные уникальные сочетания факторов производства, внешней и внутренней среды, трансформировать их в конкурентные преимущества и уникальные предложения для потенциальных потребителей.

Эти особенности межрегиональной конкуренции определяют эффективность управления социально-экономическим развитием региона в современных условиях, когда регион выступает не только как территориально обособленный субъект национальной экономики, но и как полноправный участник международных экономических отношений.

Однако до сих пор не существует общепризнанной классификации факторов, методологии и инструментария оценки конкурентоспособности регионов. Для оценки факторов формирования конкурентоспособности региона в целом и возможности воздействия региональных органов власти на ее составляющие нередко используют модель «национального ромба», предложенную М. Портером [4].

Ряд отечественных авторов (Р.А. Фатхутдинов, Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина) выделяют в качестве факторов, определяющих конкурентные преимущества региона: конкурентоспособность страны, природно-климатические, географические, экологические и социально-экономические параметры региона, предпринимательская и инновационная активность в регионе, уровень соответствия параметров инфраструктуры региона международным и федеральным нормативам, уровень международной интеграции и кооперирования региона [11].

Вместе с тем наличие у отдельного региона тех или иных преимуществ в экономическом взаимодействии с другими регионами нельзя сводить только к выгодному расположению и наличию полезных ископаемых.

Ряд авторов (С.В. Казанцев) предлагают оценивать конкурентоспособность регионов по отношению ВРП региона к ВВП страны в душевом исчислении. Оценка факторов конкурентоспособности основана на относительных показателях, таких, как территория региона, капиталовложения, основные фонды, денежные доходы, плотность железных дорог и автодорог, кредиты, количество занятых в НИОКР [3, 192].

В мировой практике наиболее эффективным методом оценки конкурентоспособности региона является метод, используемый Всемирным банком, базирующийся на таких показателях, как: размер ВРП на душу населения; природные и человеческие ресурсы; НИОКР. Конкурентоспособность экономики страны определяется как результат взаимодействия перечисленных факторов, особенностей хозяйственно-политической среды, организационных способностей и эффективности механизма функционирования экономики, её хозяйствующих субъектов [2, 124].

Некоторые ученые предлагают проводить оценку конкурентоспособности региона по аналогии с методикой Всемирного банка по четырем основным показателям в расчете на душу населения: по размеру ВРП, по величине производственных ресурсов (основные фонды и т. д.), по величине природных ресурсов, по величине человеческих ресурсов (уровень образованности) [4, с. 40].

А.З. Селезнев предлагает определять конкурентные позиции регионов на уровне рынков на основе 13 пока-

зателей. К ним относятся показатели: мощности производимого на территории региона сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов; обеспеченности производственной, рыночной и социальной инфраструктурой; степени износа оборудования и перспективы его замены; наличия транспортных скоростных магистралей, морских и речных портов, инфраструктуры международной связи; экологической обстановки; обеспеченности высококвалифицированными кадрами и др. [9].

Правомернее считать, что количество показателей, влияющих на конкурентоспособность региона, значительно больше, и в этом следует согласиться с мнением Чайниковой Л. Н. [12, 23].

Вместе с тем точная и объективная оценка уровня развития региона не может базироваться на произвольном наборе показателей. Кроме того, по оценкам ряда исследователей, не все изначально отобранные показатели являются статистически значимыми относительно показателя, определенного в качестве результирующего.

Поэтому при оценке конкурентоспособности региона, на наш взгляд, следует использовать четыре группы факторов: природно-климатические, экономические, социальные и экологические.

К важнейшим факторам, определяющим конкурентные преимущества региона можно отнести: природно-климатические и географические, социально-экономические параметры региона, сбалансированность бюджетно-финансовой системы региона, эффективность использования ресурсов, наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры, предпринимательская и инновационная активность в регионе, уровень международной интеграции и кооперирования, уровень жизни населения, обеспеченность социальными услугами, социальная стабильность региона, экологическая безопасность труда и др.

Конкретную оценку факторов конкурентоспособности региона, применительно к российским условиям рассмотрим на примере Кемеровской области (Кузбасса). На протяжении последних 15 лет Кемеровская область по динамике основных экономических показателей относится к наиболее интенсивно развивающимся регионам Сибирского федерального округа, стабильно входит в первую двадцатку по ВРП на душу населения в России.

В условиях финансового кризиса в 2009 году, как и в целом по России, в Кемеровской области произошло снижение показателей ВРП. Вместе с тем, начиная с 2010 года наблюдается устойчивый рост валового регионального продукта и производительности труда. Динамика роста ВРП области в последние годы определялась промышленным производством, а «локомотивами» роста выступали отрасли базового сектора экономики региона.

Ресурсы Кузбасса являются природной базой конкурентоспособности и в значительной степени определяют секторально-территориальную структуру экономики региона. На территории области детально разведано и учтено

государственным балансом запасов полезных ископаемых Российской Федерации около 500 месторождений различных полезных ископаемых. Наличие богатых природных ресурсов и, прежде всего, полезных ископаемых, лесных, водных ресурсов способствует устойчивым конкурентным позициям региона в сложившейся мировой и внутрисредней конъюнктуре, привлечению в регион новых бизнес-структур, инвестиций, в т. ч. и иностранных. Как уже отмечалось ранее в современных условиях возросшего влияния глобальных тенденций мировой экономики и конкурентобразующих факторов мирового рынка усиливается процесс полицентризма в современном мире, когда локально возрастает доля так называемой «большой региональной десятки» в общероссийском экспорте, куда по оценкам ведущих экономистов включается и Кемеровская область.

Кузбасс занимает ведущие позиции на мировом рынке угля, кокса, продукции черной и цветной металлургии, химической продукции (азотных удобрений), незначительно представлен в сегментах продукции обрабатывающей промышленности.

Позиции Кузбасса на мировом рынке традиционно обусловлены историко-географическими факторами развития региона как индустриально-промышленного центра Сибири, России с превалированием в структуре экспорта продукции угольной и металлургической промышленности, при этом доля продукции химической промышленности, машиностроения, легкой, пищевой и других отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг незначительна и не превышает 5 процентов в совокупности.

Благодаря Кузбассу в 2012 году Россия занимала третье место на мировом рынке каменного угля и первое на рынке коксующегося угля по показателям объемов экспорта. Доля кузбасского угля на мировом рынке значительна — 7,6 процента в мировом экспорте, более 75 процентов в общероссийских поставках на мировой рынок. В 2013 году добыча угля в Кузбассе превысила 203 млн. тонн. На долю Кузбасса приходится 56 процентов добычи угля в России и 76 процентов от добычи всех коксующихся углей [4,25]. Основными направлениями экспорта угля остаются страны дальнего зарубежья, наблюдается рост поставок в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

На мировом рынке черных металлов Кузбасс представлен в основном в сегментах продукции невысоких переделов. На долю области в 2012 году приходилось 14 процентов от общероссийского производства стали и проката черных металлов, 80 процентов железнодорожных магистральных рельсов, свыше половины ферросилиция. 34,4 процента производимой в регионе металлургической продукции поставляется на экспорт.

Важным фактором конкурентоспособности региона является его инвестиционная привлекательность, которая зависит от климатических, ресурсных, производственных, социальных, институциональных характеристик региона. Кроме того, важную роль в решении об инвестировании играют репутация и имидж территории.

По уровню инвестиционной активности Кемеровская область занимает второе место в Сибирском федеральном округе (СФО), уступая Красноярскому краю. Объем инвестиций в расчете на душу населения в 2012 году составил 96,7 тыс. рублей, что в 1,3 раза превышает аналогичный показатель по СФО.

Резко увеличился приток иностранных инвестиций. Объем иностранных инвестиций в экономику Кемеровской области за десять лет (с 2000 по 2010 гг.) значительно возрос — с 5,1 млн. долл. США в 2000 году до 1,2 млрд. долл. США в 2012 году, что свидетельствует о высокой инвестиционной привлекательности региона. С 2010 года «Эксперт РА-АК&М» присвоил инвестиционный рейтинг кредитоспособности Кемеровской области по национальной шкале — «А» (регион со стабильными перспективами), что означает принадлежность Кемеровской области к классу заемщиков с высоким уровнем надежности.

Для оценки уровня конкурентоспособности нами был разработан и рассчитан интегральный показатель (K_j — интегральный показатель конкурентоспособности j — го региона) на основе прямого суммирования, нормированных по отношению к соответствующим по России средним величинам, значений каждого фактора (анализ проведен по 19 факторам) в разрезе выделенных блоков конкурентоспособности регионов.

$$K_j = \sum_{i=1}^n \frac{H_{ij}}{H_c} + \sum_{j=1}^n \frac{H_{ij}N_r}{H_{ij}N_c} + \sum_{j=1}^n \frac{H_{ij}F_r}{H_{ij}F_c}$$

где K_j — интегральный показатель конкурентоспособности j — го региона;

H_{ij} — значение i -го показателя j — го региона, характеризующего способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции;

H_c — среднероссийское значение показателей способности регионов производить товары и услуги;

$H_{ij}N_r$ — значение i -го показателя j — го региона, характеризующего качество жизни населения;

$H_{ij}F_r$ — значение i -показателя j — го региона, характеризующего финансовую устойчивость региона;

$H_{ij}N_c$ — среднероссийское значение показателей качества жизни населения;

$H_{ij}F_c$ — среднероссийское значение показателей финансовой устойчивости регионов.

Осуществление оценки конкурентоспособности по данной методике видится нам перспективной и по причине относительной простоты математических вычислений. Более трудоемкие вычисления с использованием аппарата нечетких множеств, кластерного анализа и др. дают идентичные результаты.

По результатам интегральной оценки конкурентоспособность субъектов Сибирского федерального округа можно сделать следующие выводы. Лидирующие позиции по показателям, характеризующим способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции (наличие и использование конкурентных преимущ-

еств) занимают Красноярский край, Кемеровская область, по показателям, характеризующим способность регионов удовлетворять потребности населения (качество жизни) лидируют Кемеровская и Новосибирская области, по финансовой устойчивости Кемеровская область занимает лишь 3 место, уступая Красноярскому краю и Новосибирской области.

Особое внимание необходимо обратить при оценке конкурентоспособности региона на инвестиционную привлекательность региона, поскольку инвестиции в общественном производстве действуют не изолированно, а как интегральный ресурсный фактор в системе других факторов, обуславливающих экономическое развитие региона.

Анализ показал, что наиболее высоким уровнем инновационного потенциала обладают Новосибирская, Томская и Омская области. Потенциал Кемеровской области составил 1,15 условных единиц, против 1,90 — в Новосибирской, 2,05 — в Томской областях.

Наиболее низким уровнем инновационного потенциала отличаются Республика Тыва, Республика Хакасия, и Алтайский край.

Вместе с тем Кузбасс пока остается регионом с сырьевой направленностью развития экономики, производством продукции низкой степени переработки, при весьма незначительной доле наукоемкой и высокотехнологичной продукции, что актуализирует приоритетное формирование эффективных конкурентоспособных секторов региональной экономики на основе расширения внешнеэкономических и межрегиональных связей, инновационных изменений. Обеспечение технологического подъема экономики Кемеровской области возможно за счет формирования в регионе инновационного центра национального уровня по разработке и реализации новых технологий в сфере использования угля.

В Кузбассе разработана и внедряется модель метанового кластера, что позволит обеспечивать добычу метана из угольных пластов и его переработку. При разработке модели метанового кластера особое внимание уделяется безопасности труда шахтеров.

Способствовать диверсификации экономики региона должно стать и создание энерготехнологических кластеров с глубокой переработкой угля и производством горюче-смазочных материалов, сжиженного газа, выработкой электроэнергии. Начало этому уже положено разработкой пилотного проекта на базе разреза «Серафимовский».

Шансы на развертывание в Кемеровской области новых машиностроительных производств дает изменение масштабов эксплуатируемых в мире конкурентоспособных технологических комплексов. Высокопроизводительное оборудование позволяет достичь глобальных масштабов производства при минимуме занимаемых производственных площадей и персонала. Эти компактные эффективные производства становятся более мобильными и легче перемещаются в различных территориях.

Повышению эффективности реализации природно-рекреационного потенциала региона и развитию молодежного, детского любительского спорта, международного и межрегионального туризма будет способствовать строительство крупнейшего за Уралом горнолыжного туристического комплекса «Шерегеш» (г. Таштагол) и губернского центра горнолыжного спорта и сноуборда на горе Туманная (Таштагольский район).

Реализация мощного промышленного потенциала, создание угольного кластера «Серафимовский» с глубокой переработкой угля, строительство обогатительных фабрик, нефтеперерабатывающего завода, развитие промышленной добычи метана из угольных пластов, привлечение инвестиций в инновационные проекты в отрасли будет способствовать не только улучшению позиций Кузбасса на мировом рынке топливно-энергетической про-

дукции в условиях обострения конкуренции в посткризисный период, но и станет локомотивом модернизации всей экономики региона.

Таким образом, повышение конкурентоспособности региона определяет необходимость реализации комплекса стратегических программ и проектов, направленных на: переориентацию отраслевой структуры регионального производства на развитие экспорто-ориентированных наукоемких отраслей промышленности; обновление технико-технологического базиса регионального развития на основе зарубежного опыта и отечественных разработок; формирование и развития региональной инновационной системы и инновационной инфраструктуры на основе кластерного подхода; стимулирования развития инновационного предпринимательства.

Литература:

1. Важенин С. Т. Конъюнктура конкурентоспособности региона / С. Т. Важенин, А. Р. Злоченко, А. И. Татаркин // Регион: экономика и социология. — 2004. — № 3. — С. 23–38.
2. Головачев А. С. Повышение конкурентоспособности региона — главная задача государственных и местных органов исполнительной власти // Проблемы управления. — 2009. № 4 (33). С. 199–125.
3. Казанцев С. В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности // Регион. — 2004. — № 1 — С. 191–199.
4. Концепция развития внешнеэкономической и межрегиональной деятельности Кемеровской области на период до 2025 года. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ako.ru>.
5. Логинова В. А. Современные подходы к оценке конкурентоспособности территориальных экономических систем // Вестник ТОГУ. — 2008. № 2 (9). С. 139–152.
6. Панкрухин А. П. Территориальный маркетинг // Маркетинг в России и за рубежом. — 1999. — № 5. — С. 99–122.
7. Перский Ю. К., Калужнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты. — М.: ТЕИС, 2003.
8. Портер М. Конкуренция: Уч. Пособие. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. — 495 с.
9. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. — М.: Юристъ, 2009. — 292 с.
10. Татаркин А. И. Социальная ориентация предприятий и территорий как условие формирования конкурентных преимуществ Уральского федерального округа // Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире: тез. Междунар. научно-практ. конф. — Екатеринбург: Изд-во Ур. ГЭУ, 2002. — С. 124–128.
11. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М. — 2009, с. 123.
12. Чайникова Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 148 с.
13. Шеховцева Л. К. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегия развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. научн. труд. — Калининград: Калининградский университет, 2000. — С. 20–32.
14. Прахина В. Н., Парахин К. А. конкурентоспособность региона как экономическая категория — <http://www.ncstu.ru>

Модернизация в маркетинге

Сагина Оксана Александровна, аспирант;

Косикова Юлия Адольфовна, кандидат экономических наук, доцент, профессор;

Прохоренко М. В.;

Егоров Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук

Московский государственный университет пищевых производств

Исследования в области модернизации на уровне предприятия, холдинга, кластеров позволило авторам прийти к выводу, что обоснованно выделять конкретные виды модернизации, а именно: совершенствование и инновации [1–4]. С этих позиций исследовалась маркетинговая деятельность предприятий, холдингов хлебопекарной отрасли, которые используют концепции маркетинга и социально-этического маркетинга [5].

Установлено, что совершенствование в маркетинге проявляется применительно к концепции маркетинга в таких элементах, как: выявление потребностей и запросов покупателей (рынок); определение емкости рынка; ресурсы производства и программа маркетинга; продвижение товара на рынок; покупатели (рынок); завоевание доли перспективных рынков; совершенствование ценовой политики;

- стимулирование сбыта;
- изучение реального поведения людей по отношению к товарам;
- организация рекламы;
- коммуникации.

Используя данную концепцию, предприятия, холдинги ориентируются на рынок, добиваясь роста его доли. Главной целью при этом является полное удовлетворение потребностей потребителей.

Ниже представлены результаты исследований авторов в области модернизации.

Практически каждый хлебозавод имеет возможности для модернизации маркетинговой деятельности.

Например, хлебозавод ОАО «Серебряный бор» провел модернизацию в области маркетинга по совершенствованию управления ассортиментом. Оценка использования производственной мощности хлебозавода и резервов показала, что предприятие может дополнительно выпускать 600 тонны новой продукции в год.

Результаты проведенного исследования были учтены при обосновании предложений по совершенствованию управления ассортиментной политикой.

На ООО «Александровский хлебозавод» имеется собственный автопарк по доставке продукции потребителю. Ряд предприятий торговли неоднократно высказывали претензии по работе автопарка. В связи с этим, совершенствование работы собственного автопарка следует признать весьма существенным фактором улучшения сбытовой деятельности предприятия. К тому же, данное предприятие предлагает своим клиентам достаточно высокую наценку за доставку продукции (она составляет

17,1 руб.) [6]. Поэтому рекомендуется повысить производительность транспортного цеха в целях снижения наценки. Совершенствование работы собственного автопарка следует признать весьма существенным фактором улучшения сбытовой деятельности предприятия. Основные получаемые преимущества в данной области следующие: более четкое соблюдение графиков доставки продукции потребителю; отсутствие рекламаций на доставляемую продукцию (экспедиционный брак); увеличение утреннего и ночного завоза продукции в торговую сеть; модернизация компьютерного обеспечения приёма заказов, отгрузки продукции и маршрутизации; повышение коэффициента использования грузоподъемности автотранспорта; жесткое соблюдение санитарно-гигиенических требований; сокращение эксплуатационных издержек.

Реализовав план маркетинговых мероприятий, предприятие может значительно улучшить показатели эффективности деятельности.

К **инновационной** сфере маркетинга авторы относят социально-этический маркетинг, сущность которого предопределяет, что предприятие должно производить продукцию, которая не вредит здоровью населения, не нарушает экологический баланс в природе, не оказывает вредного воздействия на окружающую среду.

Кроме того, маркетинговые коммуникации предприятия должны обеспечивать покупателей корректной информацией, считается неэтичным порочить конкурентов.

При использовании концепции социально-этического маркетинга в отличие от концепции маркетинга рекомендуется учитывать интересы общества в целом.

Модернизация инновационная в маркетинге применительно к концепции социально-этического развития, как показал обзор специальной литературы, может проявляться при использовании психографического сегментирования [7–11]. Оно знаменует собой разделение потребителей на сегменты (группы) по психологическим признакам, характеризующим индивидуальность личности, стиль ее жизни и являющимися комплексными факторами формирования покупательской мотивации [12, 13].

Установлено, что психография расширяет основы для сегментирования рынка, т.е. географическую, демографическую, социально-поведенческую.

Значимость психографического сегментирования для предприятия проявляется в том, что ориентация

на групповую ценность выбранного сегмента ускоряет процесс продвижения товара.

Имеется зарубежный опыт использования психологического сегментирования. Так, в соответствии с американской системой классификации VALS («Ценности и стиль жизни») потребители делятся на четыре категории:

- движимые потребностью;
- экстраверты;
- интроверты;
- интегрированные личности.

В каждой категории выделяются соответствующие подтипы, общим число девять, которые и образуют сегменты. Результатом является возможность установления эмоциональной связи между изделием и его покупателем, а также усиление гибкости рекламной стратегии. Даже, если

эмоция вызвана личными пристрастиями, ее «разогрев» часто неосознанно происходит под первичную эмоцию «я могу себе это позволить, потому что я такой-то». Такова предпосылка психографического сегментирования, при котором осуществляется разбиение потребителей на группы по эмоциональным устремлениям. Так, при приобретении хлебопекарной продукции стали выделяться группы покупателей, эмоционально озабоченных своим здоровьем (хлеб 8 злаков, белково-пшеничный, белково-отрубной, ахлоридный, бессолевой обдирной, цельнозерновой хлеб с отрубями и др.), повышенными вкусовыми качествами (фруктовый хлеб, горчичный, деликатесный хлеб, хлеб альпийский с семечками). Таким образом, определение и формирование эмоционального отношения потребителя к товару (продукции) является целью психографического сегментирования [14].

Литература:

1. Скляренко С. А., Панченко Т. М. Анализ показателей энергопотребления на предприятиях пищевой промышленности // Пищевая промышленность. 2010. № 4. с. 32–34
2. Скляренко С. А., Мاستихин А. А., Филиппова М. Г., Каппушева Ф. М. Оценка механизмов перспективного развития инновационно-образовательного кластера «Технологии питания» // Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т. 32. № 2. с. 24–27
3. Мастихина А. Л., Косикова Ю. А. Концепция маркетинга в формировании инновационных образовательных и производственных кластеров // Молодой ученый. 2014. № 1. с. 396–398
4. Мастихина А. Л., Косикова Ю. А. Преимущества вступления в инновационно-образовательный кластер // Молодой ученый. 2014. № 2. с. 490–491
5. Косикова Ю. А. Маркетинг в системе управления на предприятиях пищевой промышленности (на прим. пище-концентрат. отрасли). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва. 1997
6. Тульская Н. С., Косикова Ю. А., Шифман З. Б., Косован А. П. Практические рекомендации по проведению маркетинговых исследований хлебопекарного предприятия. // Хлебопечение России, № 3, 1998.
7. Усович К. И. Психологическая газета 09.03.2007.
8. Хальбвакс М. Социальные классы и морфология. СПб., 2000.
9. Скляренко С. А., Панченко Т. М., Селиванов И. А., Головенко М. В. Перспективы развития промышленного туризма в России // Российское предпринимательство. 2011. № 10–1. с. 146–150
10. Скляренко С. А., Суворов О. А., Мастихин А. А., Филиппова М. Г., Каппушева Ф. М. Модели сотрудничества науки и производства в пищевой промышленности // Молодой ученый. 2013. № 7. с. 246–249
11. Скляренко С. А., Панченко Т. М., Суворов О. А., Лабутина Н. В. Производственная инфраструктура предприятий хлебопекарной промышленности — вчера, сегодня, завтра // Хлебопечение России. 2012. № 2. с. 10–11
12. Скляренко С. А., Стригина М. О., Есипова Е. С., Филиппова М. Г. Анализ полевого исследования рынка пива в районе Сокол по г. Москва // Молодой ученый. 2013. № 12 (59). с. 362–367
13. Аверина О. В., Тульская Н. С. Особенности российского рынка пива // Пиво и напитки. 2003. № 2. с. 4–5
14. Константин И. У. Инновации в маркетинге: имагографическое сегментирование // <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/fishova/library/article6.htm>

Нормативно-правовое регулирование региональных налогов

Сапрыкина Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Андреев Борис Евгеньевич, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье рассмотрено нормативно-правовое регулирование региональных налогов и порядок установления их элементов, формирование бюджетов субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: *налоги, налогообложение, налоговая система, бюджет, налоговая политика.*

Налоговая система — является наиболее сильным рычагом государственного регулирования социально-экономического развития, внешнеэкономической деятельности, инвестиционной стратегии, развития приоритетных отраслей экономики.

Одним из главных инструментов проведения экономической политики государства были и продолжают оставаться налоги. Региональные налоги и сборы наиболее подвержены динамике, поскольку зависят от нормативно-правовых актов принятых органами власти субъектов Российской Федерации. Возможность регионам самостоятельно устанавливать ставки и производить их дифференциацию по данным налогам, вводить льготы, регулировать порядок уплаты авансовых платежей играет значительную роль при формировании бюджета субъекта Российской Федерации, становление инвестиционной привлекательности региона и его экономического развития.

Региональные налоги являются одним из источников формирования доходной части бюджетов субъектов Российской Федерации. Это осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, в частности в соответствии с Конституцией Российской Федерации, как основным законом страны, в соответствии с нормами Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), Бюджетного кодекса Российской Федерации, а также в соответствии с законами субъектов Российской Федерации о налогах и иными законодательными актами.

Экономическую основу деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации составляют региональное имущество, средства регионального бюджета и территориальных государственных внебюджетных фондов, а также имущественные права субъекта. Бюджет субъекта Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, входящих в его состав (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет субъекта Федерации [5].

В Бюджетном кодексе Российской Федерации четко определен перечень налогов и их доля отчислений в региональные бюджеты [1]. Перечень основных налоговых отчислений в региональный бюджет приведен в табл. 1.

Перечень и нормативы отчислений в региональные бюджеты могут изменяться на федеральном уровне в зависимости от проводимой экономической и налоговой политики государства, от ее целей и методов.

При рассмотрении норм законодательства, необходимо отметить, что имеющее основополагающее значение для всех отраслей законодательства и правовых институтов, налоговых отношений имеет конституционное законодательство.

В статье 57 Конституции Российской Федерации содержится положение, согласно которому каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Эта норма является исходной для формирования принципов и механизмов нормативно-правового регулирования налоговых отношений [1].

Основным документом устанавливающим и регулирующим налоговую систему России, налогообложение, методику исчисления налогов является Налоговый кодекс. Согласно, ст. 1 НК РФ устанавливается четыре уровня системы законодательства о налогах и сборах, которые осуществляют основное и базовое правовое регулирование налоговых отношений в Российской Федерации:

— Налоговый кодекс Российской Федерации (основной нормативно-правовой акт в области налогообложения);

— федеральные законы о налогах и сборах, принятые в соответствии с Налоговым кодексом России;

— законы и иные нормативно-правовые акты о налогах и сборах субъектов России, принятые законодательными (представительными) органами субъектов России в соответствии с НК РФ;

— нормативные правовые акты органов местного самоуправления о местных налогах и сборах, принятые представительными органами местного самоуправления в соответствии с НК РФ [4].

В Российской Федерации Налоговым кодексом установлены следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные.

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации, кроме налогов, взимаемых в связи с применением специальных налоговых режимов.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации, кроме налогов, взимаемых в связи с применением специальных налоговых режимов. Они вводятся

Таблица 1. Нормативы отчислений налоговых доходов в бюджеты субъектов Российской Федерации в 2014 г.

Налог	Доля поступлений в бюджет субъекта Федерации, %
Налог на имущество организаций	100
Налог на игорный бизнес	100
Транспортный налог	100
Налог на прибыль организаций (в части бюджета субъекта)	100
Налог на доходы физических лиц	85
Акцизы на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла	72
Акцизы на алкогольную и спиртосодержащую продукцию	40–100
Акцизы на пиво	100
Налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых	100
Налог на добычу полезных ископаемых (кроме полезных ископаемых в виде углеводородного сырья и общераспространенных полезных ископаемых)	60
Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов (исключая внутренние водные объекты)	80
Сбор за пользование объектами животного мира	100
Единый налог по упрощенной системе налогообложения	100
Государственная пошлина (подлежащая зачислению по месту государственной регистрации, совершения юридически значимых действий или выдачи документов)	100

в действие и прекращают действовать на территориях субъектов Российской Федерации в соответствии с НК РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах. Данные налоги зачисляются в доходы субъектов России по нормативу 100%.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований, если иное не предусмотрено Кодексом. Они вводятся в действие и прекращают действовать на территориях му-

ниципальных образований в соответствии с настоящим Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах [2].

Как было отмечено выше, региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов Российской Федерации в соответствии со ст. 12 части I НК РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах. Нормативно правовое регулирование региональных налогов представлено на рис. 1.

Законодательные органы государственной власти субъектов Российской Федерации наделяются определенными

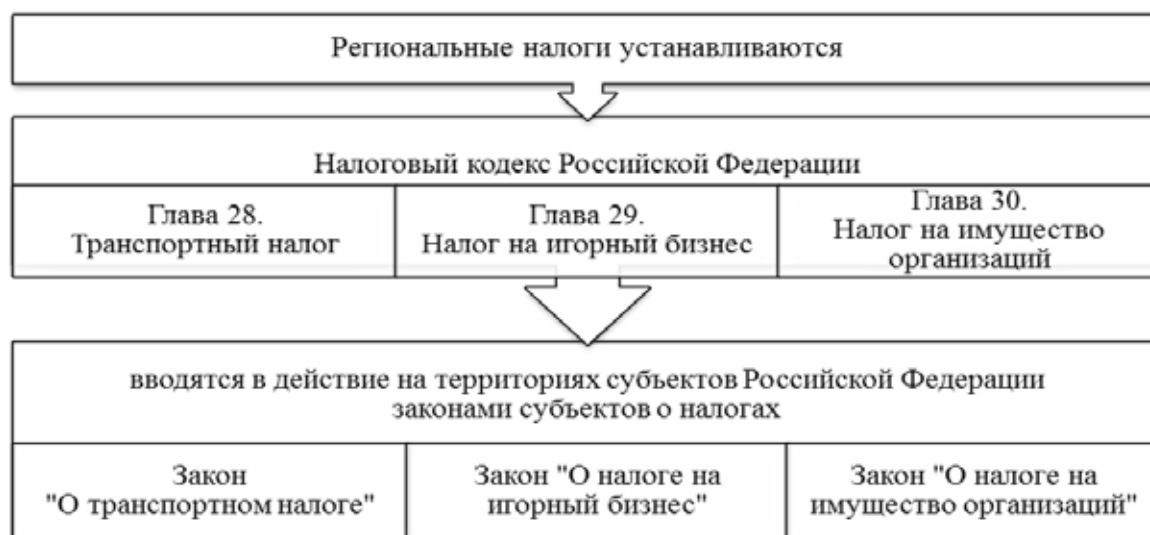


Рис. 1. Нормативно-правовое регулирование региональных налогов в России

Таблица 2. Порядок установления элементов региональных налогов

Элемент налога	Законодательный акт, регулирующий элементы		
	Транспортный налог	Налог на имущество организаций	Налоги на игорный бизнес
Налогоплательщики	ст. 357 НК РФ	ст. 373 НК РФ	ст. 365 НК РФ
Объект налогообложения	ст. 358 НК РФ	ст. 374 НК РФ	ст. 366 НК РФ
Налоговая база	ст. 359 НК РФ	ст. 375 НК РФ	ст. 367 НК РФ
Ставки налога	ст. 361 НК РФ, закон субъекта РФ	ст. 380 НК РФ, закон субъекта РФ	статья 369 НК РФ, закон субъекта РФ
Льготы	ст. 358 НК РФ, закон субъекта РФ	ст. 381 НК РФ, закон субъекта РФ	-
Отчетный период	закон субъекта РФ	ст. 383 НК РФ	ст. 370 НК РФ
Налоговый период	ст. 360 НК РФ	ст. 379 НК РФ	ст. 368 НК РФ
Срок уплаты	ст. 363 НК РФ, закон субъекта РФ	ст. 383 НК РФ, закон субъекта РФ	ст. 371 НК РФ

полномочиями при установлении региональных налогов. Они имеют право в порядке и пределах, которые предусмотрены Налоговым кодексом Российской Федерации, устанавливать налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Также законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения. Установление данных элементов производится с учетом интересов и государства, и субъектов. Иные элементы налогообложения по региональным налогам и налогоплательщики определяются Налоговым Кодексом [3]. Нормативно правовое регулирование региональных налогов представлено в табл. 2.

Таблица показывает, какие элементы налога регулируются только федеральными законодательными актами, какие устанавливаются федеральными законодательными актами, но при этом корректируются законами субъектов России и какие устанавливаются только законодательными органами субъектов Российской Федерации.

Необходимо также отметить, что субъекты Российской Федерации имеют право принять закон о предоставлении

инвестиционного налогового кредита в отношении региональных налогов. То есть, разрешить отдельным налогоплательщикам, осуществляющим деятельность в сферах, оговоренных в ст. 67 НК РФ, уплачивать налоги частями с последующей уплатой процентов по данному налоговому кредиту. С одной стороны, предоставление налогового кредита способствует развитию приоритетных направлений производства на уровне региона, и как следствие, рост налоговых поступлений в последующие периоды. С другой стороны, субъекты обеспечивают тем самым стабильность поступления налоговых платежей в бюджет, поскольку соблюдение сроков уплаты установленных налогов является одним из условия применения инвестиционного налогового кредита.

Поэтому, посредством регулирования отдельных элементов, применения льгот, использования инвестиционного налогового кредитования субъекты Российской Федерации могут активно проводить экономическую политику, влияя на экономическую и социальную сферы развития регионов.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации [Текст]: официальный текст. — Москва: Омега-Л, 2013.
3. Брызгалин, А.В. Региональные налоги и законодательство субъектов РФ о налогах [Текст]/Брызгалин А. В.; под общ. ред. Брызгалина А. В. — Екатеринбург: Налоги и финансовое право. — 2012. — 128 с.
4. Тарасова, В. Ф. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник/Т. В. Тарасова, М. В. Владыка, Т. В. Сапрыкина, Л. Н. Семькина. — М.: КНОРУС, 2012. — 488 с.
5. Тарасова, В. Ф. Региональное налогообложение как фактор развития субъектов малого предпринимательства [Текст]/Т. В. Тарасова, Т. В. Сапрыкина. // Известия ТРТУ. Тематический выпуск «Системный анализ в экономике и управлении». — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. — № 8 (52). — С. 111–113.

Сравнительный анализ методов погашения кредита

Сафонова Светлана Валерьевна, студент;
Никуленко Александр Валериевич, студент,
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Ключевые слова: аннуитетный платеж, дифференцированный платеж, тело кредита, проценты по кредиту, график выплат.

На сегодняшний день, на рынке предлагаемых услуг и продукции царит небывалое разнообразие, однако не все и не всегда могут позволить себе приобрести тот или иной продукт, который хотелось бы. И здесь на помощь приходит кредитование. Кредитование является чуть ли не единственным способом приобретения дорогостоящего товара, если на данный момент вы не имеете необходимой суммы. И ситуация на сегодняшний день такова, что объемы кредитования, прежде всего, потребительского, растут с каждым днем все стремительней.

Люди берут кредиты на самые разнообразные цели, от покупки мелких бытовых приборов, мобильных телефонов и мебели, до приобретения жилья, земельных участков, автомобилей.

Но прежде всего, выбирая объект, на который вы будете брать кредит, необходимо определиться с кредитной программой.

При выборе кредитной программы, потенциальные заемщики ориентируются на процентную ставку по кредиту. Однако не только ставка влияет на сумму выплачиваемых процентов, но и также способ их начисления и метод погашения кредита. Всего, два таких метода погашения кредита: аннуитетные платежи и дифференцированные платежи. Остановимся на каждом из них более подробно [1].

Для начала разберем аннуитетный платеж, так как он более понятен и наиболее распространен. Суть данного платежа состоит в том, что происходит начис-

ление равных платежей на весь срок погашения кредита. При этом в первой половине срока погашения задолженность по кредиту практически не гасится — выплачиваются в большей части проценты. Эта особенность делает платежи относительно небольшими, но значительно увеличивает общую сумму начисляемых процентов [2].

Само понятие аннуитет или по другому финансовая рента — общий термин, описывающий график погашения финансового инструмента, когда выплаты постоянно равны в равные промежутки времени [3].

Особенность аннуитетного графика в том, что, в начале выплат выплачиваются только проценты, а вся сумма основного долга подлежит к оплате в конце. Наглядно это представлено на рисунке ниже (рис. 1).

Важным преимуществом такого платежа, является его неизменность. Заёмщику заранее известна сумма, которую он должен будет платить каждый месяц в установленный срок. Держать в своей голове дополнительных цифр и расчетов ему нет необходимости. Его платеж будет разделен на равные доли на установленный срок, и соответственно сумма платежей будет постоянно неизменной [4].

«Тело кредита» — это сумма кредита, которую Вы, как заемщик, собираетесь взять или уже взяли у банка.

Соответственно сумма, которую вы в конечном итоге заплатите банку — большая, чем тело кредита, это та самая сумма тела кредита плюс проценты по кредиту.



Рис. 1. Пример выплат по аннуитетному платежу

Как правило, сегодня большинство коммерческих банков применяют при кредитовании именно аннуитетные платежи практически по всем видам кредитов, выдаваемых физическим лицам, так как этот вид расчета дает им возможность получения более высоких доходов по процентам, а непосредственно самому клиенту обеспечивает удобства при расчетах по кредиту. Несомненно, все понимают, что данный вид расчета очень удобен и не возникает хлопот оплачивать одну и ту же сумму в погашение кредита и процентов. К тому же, эту сумму легко запомнить и, кроме того, не нужно ежемесячно встречаться с консультантом банка для выяснения очередной суммы платежа [5].

Итак: чем хороши аннуитетные платежи?

- удобство: сумма платежа всегда одинакова, поэтому вероятность недоплатить почти нулевая;
- если досрочно погасить кредит в первую половину срока, Вы сможете существенно сократить свой долг;
- даже если Вы не будете гасить кредит досрочно, за счет инфляции с виду одинаковые платежи будут становиться все менее ощутимыми для вашего бюджета;
- аннуитетные платежи идеальны для молодых семей, для тех, у кого карьерный рост в самом разгаре, и до пенсии еще лет 15–20. Доходы таких людей будут возрастать в будущем, и ежемесячные равные аннуитетные платежи будут становиться все менее заметными для бюджета. Кроме того, за счет роста доходов, семья сможет досрочно выплатить кредит [6];
- поскольку при аннуитетных платежах в первую половину срока кредита выплачиваются в основном проценты, Вы сможете в этот период получать максимальный имущественный налоговый вычет в размере процентных выплат, и на полученные суммы возвращенного налога можно будет либо досрочно погашать ипотеку, либо использовать средства на иные цели.

Далее разберемся, что же такое дифференцированный платеж.

Само определение дифференцированного платежа выглядит следующим образом: дифференцированный платеж — это такой способ погашения кредита, при котором основная сумма займа выплачивается равными долями, а проценты начисляются на остаток (такой способ погашения кредита также называют «коммерческим», «классическим», «начисление процентов на остаток»)[7].

Самый привлекательный плюс данного платежа несомненно состоит в том, что при дифференцированных платежах сам кредит будет выплачиваться равными долями в течение всего срока погашения, следовательно, размер общего платежа каждый месяц уменьшается, а погашение основного тела кредита равномерно распределено на весь срок кредитования. Наглядно это будет выглядеть следующим образом (рис. 2).

Однако, как это видно на рисунке выше, выбирая данный метод, заемщик должен быть заранее готов к тому, что первый его платеж по кредиту будет самым крупным за весь срок кредитования, а первые годы — самыми тяжелыми, с точки зрения финансовой нагрузки. Зато остаток задолженности вместе с процентными начислениями снижаются каждый последующий период, и со временем становится выплачивать менее затруднительно.

Однако и у данного метода существуют свои недостатки;

- во-первых, две трети процентов заемщику приходится платить в первую половину срока, когда на эти деньги можно купить гораздо больше, чем через 5, 10 или 20 лет, ведь инфляция велика, и объективных признаков ее снижения в обозримом будущем нет;

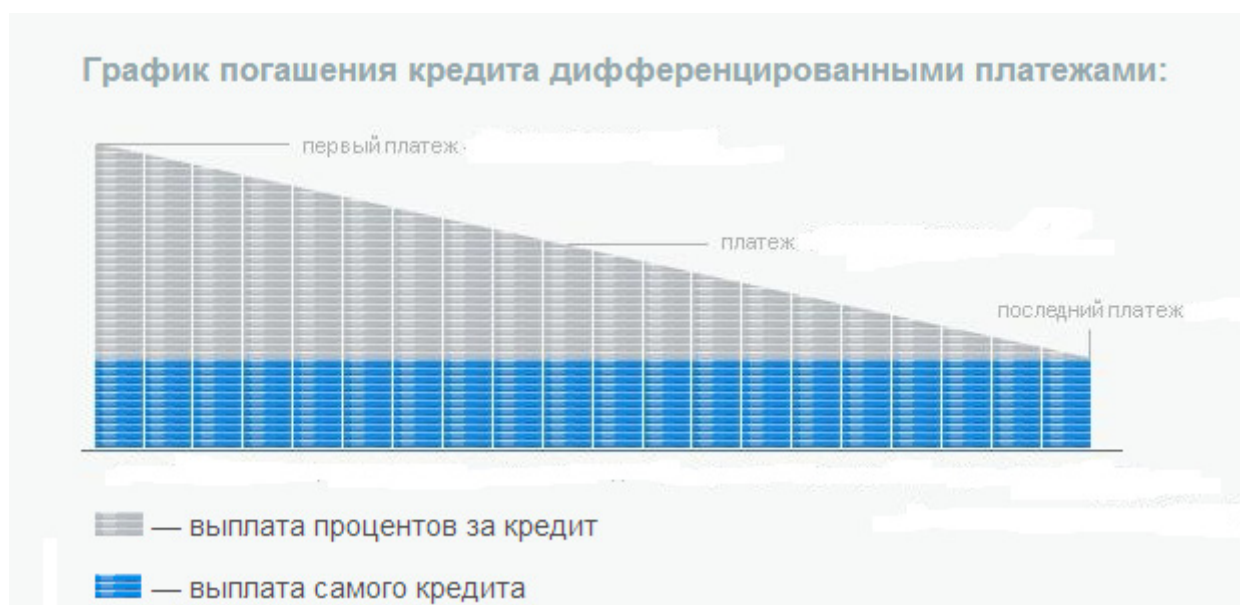


Рис. 2. График погашения кредита методом дифференцированного платежа

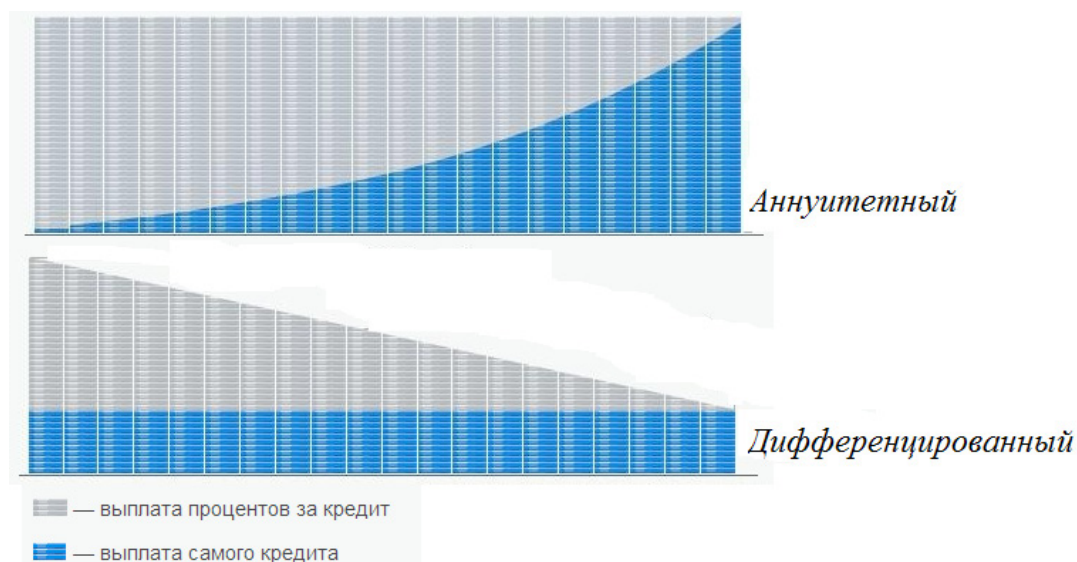


Рис. 3. Сравнение методов погашения кредитов

— во-вторых, кредит с дифференцированным платежом труднее получить, ведь банк оценивает максимальную сумму кредита исходя из способности клиента «потянуть» первые платежи;

— в-третьих, заемщику необходимо каждый раз узнавать какую сумму ему будет необходимо внести для погашения процентной ставки [8].

Однако первый недостаток со временем оборачивается большим достоинством.

Благодаря «совместным усилиям» падающих процентов и инфляции (а у многих людей со временем еще и повышаются доходы) выплаты по кредиту становятся все менее обременительными, и к концу срока фактически снижаются в десятков раз.

Тем не менее, как правило, принято считать, что при выборе дифференцированных платежей общий доход семьи должен быть примерно на четверть больше, нежели при аннуитетных.

Если сравнить два графика (рис. 3), то видно, что аннуитет «затягивает» с выплатой тела кредита. Поэтому и сумма выплачиваемых процентов получается больше при той же процентной ставке.

Но, несомненно, плюсы у данного метода погашения тоже имеются:

- 1) «тело кредита» гасится быстрее;
- 2) последующие платежи уменьшаются в размерах;
- 3) меньшая переплата за начисляемые проценты.

Так какую же схему платежей выбрать? Приведем сравнение в таблице 1.

Итак, мы видим, что аннуитетный платеж выглядит более привлекательно для большей части заемщиков, поэтому эта схема выплат по кредитам наиболее распространена в банках. Однако, не всегда данная схема удобна и более выгодна. Если рассматривать длительные выплаты по платежам, возможно целесообразнее будет заплатить намного большую сумму вначале

Таблица 1. Сравнение плюсов и минусов платежей

Аннуитетный платеж	Дифференцированный платеж
<p>Такой платеж подойдет больше всего:</p> <ul style="list-style-type: none"> • для заемщиков, у которых доход будет возрасть в будущем; • для заемщиков, которые еще не использовали право на имущественный вычет; • для тех, кто боится ошибиться в сумме платежа и недоплатить; • для тех, кому нужен кредит на большую сумму; • для тех, кто предполагает в первую половину срока кредита его досрочно погасить (полностью или частично); • для тех, кто не может себе позволить слишком серьезную нагрузку на семейный бюджет в первую половину срока кредита из-за высоких платежей. 	<p>Данный платеж подойдет больше:</p> <ul style="list-style-type: none"> • для заемщиков, у кого доход достиг высшей точки, не предвидится дальнейшего роста доходов, или возраст приближается к пенсии. Тогда к пенсии платежи станут минимальными; • для тех, кому не обременительно постоянно узнавать сколько денег необходимо внести для совершения нового платежа.

выплат по дифференцированному платежу и с каждым новым погашением эта сумма будет уменьшаться, нежели постоянно «переплачивать», что в итоге выльется в не малую сумму.

Литература:

1. Коваленко О.Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 70–72.
2. Коваленко О.Г. Организация политики управления привлеченными ресурсами как резерв роста ликвидности коммерческого банка//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 89–92.
3. Павлова Е.В., Коваленко О.Г. Проблемы банковской системы Российской Федерации и наиболее рациональные пути их решения//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 130–131.
4. Учаева Е.А., Коваленко О.Г. Оценка ликвидности коммерческих банков по нормативам ликвидности Центрального Банка России//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 135–138.
5. Потапова Е.А., Коваленко О.Г. Рынок пластиковых карт в России: особенности и перспективы развития//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 134–136.
6. Кредитный брокер и помощь в получении кредита — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://helpkredit.com/zaemwiki/article/annuity_or_differentiated.php/Свободный (дата обращения 19.02.2014)
7. Познавательный электронный сборник экономических терминов и научных статей MyBank — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mybank.ua/tags/showTagDetails.do?objectId=20>/Свободный (дата обращения 19.02.2014)
8. Свободная энциклопедия Википедия — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%ED%ED%F3%E8%F2%E5%F2>/Свободный (дата обращения 19.02.2014)

Классификация и оценка нематериальных активов в системе бухгалтерского учета

Семыкина Лариса Николаевна, кандидат технических наук, доцент;
 Назаренко Диана Викторовна, ассистент
 Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В финансовой отчетности предприятий объекты интеллектуальной собственности отражаются по остаточной стоимости, которая отличается от их текущей стоимости и является недостоверной. В статье рассмотрен общеэкономический и бухгалтерский подход к классификации нематериальных активов. Показано, что классификация нематериальных активов в системе бухгалтерского учета важна для их оценки. Действующие стандарты предусматривают три подхода к оценке имущества: доходный, затратный и сравнительный. В связи с уникальностью объектов интеллектуальной собственности для оценки их стоимости предпочтительно использовать доходный и затратный подходы. Достоверное определение текущей стоимости нематериальных активов достигается использованием методов дисконтированных денежных потоков и прямой капитализации дохода. Метод избыточных прибылей рекомендуется применять для оценки деловой репутации.

Ключевые слова: нематериальные активы, деловая репутация, общеэкономическая и бухгалтерская классификация, доходный и затратный подходы к оценке.

Современные общемировые тенденции определяют рост наукоемкости производства и выдвигают на первый план технические и технологические инновации, объединяемые понятием «нематериальные активы», которые необходимо классифицировать и достоверно оценивать для повышения стоимости бизнеса. Проблемы, связанные с классификацией нематериальных активов, отсутствие стандартов и конкретных методик их оценки, отставание в создании правовой базы в данной области не позволяют оценивать интеллектуальные ресурсы с высокой степенью

достоверности, негативно влияют на деятельность российских предприятий и не дают возможности адекватно реагировать на динамично меняющиеся условия рынка.

Вопросам классификации и оценки нематериальных активов в последние годы, посвящены работы многих российских и зарубежных ученых экономистов, таких как: З.Д. Бабаева, М.И. Баканов, В.Г. Гетьман, П.И. Камышанов, В.В. Ковалев, Н.П. Кондраков, М.И. Кутер, Д.В. Петухов, О.А. Рамаданова, О.В. Слугин, Я.В. Соколов, А.Ю. Шатраков, Ф.П. Боер, Р. Рейли, Р. Швайс, М.Р. Мэтьюс, М.Х. Перера и др.

В соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, нематериальные активы являются продуктом интеллектуальной деятельности, которым предоставляется правовая охрана, то есть становятся объектами интеллектуальной собственности [4]. К объектам интеллектуальной собственности относятся средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для ЭВМ; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; нововведения производства («ноу-хау»). При выполнении ряда условий, изложенных в ПБУ14/2007 «Учет нематериальных активов»: способности объекта приносить экономические выгоды в будущем; использованию более 12 месяцев; идентифицируемости; достоверной оценке; наличию надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование объекта и исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности, — интеллектуальная собственность принимается к учету в составе нематериальных активов [2]. К нематериальным активам относится также деловая репутация, образующаяся в результате приобретения предприятия в целом, как имущественного комплекса.

Изучение теоретических основ учета нематериальных активов, дает основание утверждать, что существует множество подходов к их классификации, среди которых наибольший интерес представляют общеэкономический и бухгалтерский.

В рамках общеэкономического подхода нематериальные активы классифицируются по следующим признакам: принадлежности к определенной отрасли; функциональному назначению; отношению к процессу эксплуатации; сроку использования; нормативному регулированию; степени отчуждения; влиянию на финансовые результаты предприятия; этапам жизненного цикла актива; стадиям кругооборота движения средств; степени вложения индивидуального труда работников предприятия [5, 9].

В рамках бухгалтерского подхода к классификации нематериальных активов можно выделить следующие признаки: наличие материального носителя; виды, возможность использования механизма амортизации, отношение к хозяйствующему субъекту [10]. Классификация нематериальных активов в рамках бухгалтерского подхода обусловлена требованиями ПБУ 14/2007 и методо-

логией бухгалтерского учета (см. табл. 1). В связи с тем, что более 90% экономической информации о деятельности хозяйствующего субъекта формируется в системе бухгалтерского учета, классификация нематериальных активов в рамках бухгалтерского подхода имеет важное значение для их оценки.

Необходимость в достоверной оценке нематериальных активов возникает при купле-продаже прав на объекты интеллектуальной собственности, продаже лицензий на использование вышеуказанных объектов, определение ущерба в результате нарушения прав владельца интеллектуальной собственности, внесения вклада в уставный капитал, оценке бизнеса при получении кредита.

Международные стандарты оценки и «Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности» предусматривают три подхода к оценке имущества: доходный, затратный и сравнительный [7, 11]. Оценка текущей стоимости нематериальных активов осуществляется главным образом с помощью доходного и затратного подходов (табл. 2). Применение метода сравнительного подхода или сравнительного анализа продаж для оценки стоимости нематериальных активов является нецелесообразным из-за отсутствия статистики по рынку продаж данных объектов интеллектуальной собственности в связи с их уникальностью и неповторимостью. В этой ситуации практически невозможным является подбор аналога.

При оценке стоимости нематериальных активов в соответствии с доходным подходом могут использоваться следующие методы: дисконтированных денежных потоков; прямой капитализации дохода; освобождения от роялти; избыточных прибылей [3].

Метод дисконтированных денежных потоков предполагает определение текущей стоимости нематериального актива на основе расчета будущего потока доходов от использования объекта. Будущие доходы представляют собой денежные потоки от использования объекта интеллектуальной собственности в течение срока использования и включают денежные поступления по истечении срока использования объекта. Текущая стоимость нематериального актива аккумулирует все будущие доходы от его использования и определяет цену за объект, при которой расходы на приобретение и доведение до состояния пригодного к эксплуатации, компенсируются за период полезного использования. Текущая стоимость определяется по формуле [13]:

$$PV = A_1: (1+D) + A_2: (1+D)^2 \dots A_T: (1+D)^T + E: (1+D)^T,$$

где PV — текущая стоимость объекта; A_1 , A_2 , A_T — чистый доход от использования объекта по окончании 1-го, 2-го, T-го года в денежных единицах; T — число лет использования объекта; D — ставка дисконта; E — стоимость объекта по окончании T-го года.

Метод прямой капитализации предполагает определение текущей стоимости нематериального актива по формуле [18]:

Таблица 1. Классификация нематериальных активов

Классификационный признак	Лит. ист.	Группы нематериальных активов
Общеэкономический подход		
1. Принадлежность к отрасли	[9]	Используемые в промышленности, в сельском хозяйстве, в лесном хозяйстве, в строительстве, в других отраслях.
2. Функциональное назначение	[5]	Производственные и непроизводственные.
3. Отношение к процессу эксплуатации	[1]	Функционирующие и нефункционирующие.
4. Срок использования	[5]	От 1 до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 20 лет; свыше 20 лет.
5. Нормативное регулирование	[13]	Регулируемые патентным правом, авторским правом, другими отраслями права.
6. Степень отчуждения	[1]	Отчуждаемые и неотчуждаемые.
7. Влияние на финансовые результаты	[1]	Объекты, оказывающие прямое и косвенное влияние.
8. Этапы жизненного цикла нематериального актива	[5, 13]	Разработка, выведение на рынок, рост, зрелость и упадок.
9. Стадии кругооборота движения средств	[5]	Процесс снабжения, производства и продажи товаров (работ, услуг)
10. Степень вложения индивидуального труда работников предприятия	[1]	Единоличные, паевые, приобретенные.
Бухгалтерский подход		
11. Наличие материального носителя	[10]	Имеющие и не имеющие материальный носитель.
12. Виды нематериальных активов	[2]	Произведения науки, литературы, искусства; программы для ЭВМ; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания; деловая репутация.
13. Использование механизма амортизации	[2, 10]	Амортизируемые и не амортизируемые.
14. Отношение к хозяйствующему субъекту	[2, 10]	Собственные и арендованные.

$$PV = A: (D + DA);$$

где A — чистый доход от использования объекта за расчетный период; D — ставка дисконта; DA — коэффициент амортизации.

Метод освобождения от роялти рассматривает текущую стоимость объекта интеллектуальной собственности, по которому заключено лицензионное соглашение, как сумму всех лицензионных платежей (роялти) по данному лицензионному соглашению [5]. При этом под роялти понимают периодические отчисления лицензиару за право пользования предметом лицензионного соглашения. Ставка роялти устанавливается в процентах от выручки, получаемой от продажи изделий, с использованием нематериального актива, на который предоставляется лицензия. Текущая стоимость нематериального актива, рассчитанная на основе платежей в виде роялти, определяется по формуле [12]:

где — стоимость продукции, реализуемой с использованием нематериального актива; P — ставка роялти; K — коэффициент дисконтирования; i — порядковый номер

года действия лицензионного соглашения; T — срок действия лицензионного соглашения.

Метод избыточных прибылей можно рассматривать как частный случай метода прямой капитализации. Исходной предпосылкой для определения текущей стоимости нематериального актива является предположение о достижении уровня рентабельности в случае его использования, превышающего среднеотраслевое значение. При использовании данного метода вначале определяют рыночную стоимость активов предприятия, затем устанавливают среднеотраслевую доходность на активы и рассчитывают нормализованную прибыль. Ожидаемая прибыль определяется путем умножения среднеотраслевой доходности на активы предприятия. Для расчета избыточной прибыли из нормализованной прибыли вычитают ожидаемую прибыль при среднеотраслевой рентабельности. Текущая стоимость нематериального актива определяется делением избыточной прибыли на коэффициент капитализации. Ставка капитализации — это величина, обратная количеству лет, в течение которых

предприятие получает избыточную прибыль. Данный метод используется для определения деловой репутации предприятия [3].

Затратный подход используется для оценки нематериальных активов, которые не приносят стабильных доходов. Основным методом затратного подхода является расчет стоимости создания объекта интеллектуальной собственности с учетом приемлемой нормы прибыли по формуле [12]:

где Z — сумма всех затрат; K_i — коэффициент индексации одновременных цен в периоде; K_d — коэффициент дисконтирования; $K_{мс}$ — коэффициент морального старения; K_t — коэффициент технико-экономической значимости.

Данный метод является достаточно точным и позволяет учесть все затраты, связанные с созданием нематериальных активов. Именно затратный подход заложен в основу оценки нематериальных активов в российской системе бухгалтерского учета в соответствии с ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» за некоторым исключением [2].

В соответствии с данным положением по бухгалтерскому учету оценка нематериальных активов представляет

собой денежное выражение их стоимости. Поступившие в организацию нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости, которая зависит от способа поступления актива и может изменяться в случаях переоценки и обесценения объектов интеллектуальной собственности (см. табл. 2). Следует отметить, что стоимость нематериальных активов, выраженная в иностранной валюте, подлежит пересчету в рубли по курсу ЦБ РФ на дату приобретения актива по праву собственности.

В соответствии с ПБУ 14/2007 предприятие может не чаще одного раза в год на регулярной основе переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов. Переоценка нематериальных активов производится путем пересчета их остаточной стоимости. При этом сумма дооценки нематериальных активов зачисляется в добавочный капитал организации, а сумма уценки относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). В случае выбытия нематериального актива сумма его дооценки переносится с добавочного капитала на счет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации.

Таблица 2. Оценка стоимости нематериального актива по этапам жизненного цикла

Этап жизненного цикла	Вид стоимости	Лит. ист.	Способ (метод) оценки	
Поступление	Первоначальная стоимость	[2]	Покупка	Сумма фактических расходов на приобретение, за вычетом НДС и иных возмещаемых налогов.
			Создание в результате научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	Сумма фактических расходов на создание и изготовление, за вычетом НДС и иных возмещаемых налогов.
			По договору дарения	Рыночная стоимость на дату принятия к учету.
			Внесение в счет вклада в уставный капитал	Денежная оценка, согласованная с учредителем.
			По договору мены	Стоимость товаров переданных или подлежащих передаче.
Использование	Восстановительная (страховая) стоимость	[6]	Сумма необходимых затрат для восстановления утраченного актива.	
	Рыночная (залоговая) стоимость		Наиболее вероятная цена актива на конкурентном рынке с соблюдением всех условий справедливой торговли.	
	Инвестиционная стоимость		Сумма ожидаемых доходов от использования актива.	
	Остаточная стоимость		Первоначальная стоимость за вычетом суммы начисленной амортизации.	
Выбытие (продажа)	Текущая стоимость	[11]	Доходный подход	Метод оценки дисконтированных денежных потоков
				Метод прямой капитализации дохода
				Метод освобождения от роялти
				Метод избыточных прибылей
			Затратный подход	Метод приемлемой нормы прибыли

В составе нематериальных активов учитывается деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса. Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату приобретения предприятия. Следовательно, в основу оценки деловой репутации в соответствии с ПБУ 14/2007 также заложен затратный подход.

В течение срока полезного использования в отношении нематериальных активов предприятия могут применяться помимо первоначальной стоимости и другие способы оценки (табл. 2): восстановительная, рыночная, инвестиционная, залоговая, страховая и остаточная стоимости [6].

Под восстановительной стоимостью нематериального актива понимается сумма затрат, которые необходимо произвести, чтобы восстановить утраченный актив. Рыночная стоимость нематериального актива определяется как наиболее вероятная цена данного актива, на конкурентном рынке с соблюдением всех условий справедливой торговли. Инвестиционная стоимость — это стоимость нематериальных активов для конкретного инвестора, который собирается купить актив или вложить в него свои финансовые средства для его доработки. При этом расчет стоимости актива производится исходя из ожидаемых доходов от использования этого актива, то есть в основу его оценки положен доходный подход. Оценка нематериальных активов для залога осуществляется на базе рыночной стоимости. Страховая стоимость представляет собой затраты формирующие восстановительную стоимость нематериального актива, который подвержен риску уничтожения. Остаточная стоимость нематериальных активов определяется вычитанием из первоначальной стоимости суммы начисленной амортизации. По остаточной стоимости нематериальные активы отражаются в финансовой отчетности предприятия.

Таким образом, проведенный обзор используемых подходов к классификации и оценке стоимости нематери-

альных активов позволяет сделать вывод об их многообразии. Общеэкономический и бухгалтерский подходы к классификации объектов интеллектуальной собственности представляют наибольший интерес. Поскольку более 90% экономической информации формируется в системе бухгалтерского учета, классификация нематериальных активов в рамках бухгалтерского подхода имеет важное значение для их оценки.

Затратный подход в системном бухгалтерском учете используется для определения первоначальной стоимости нематериальных активов, поступивших в организацию при покупке, а также создании в результате научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Определение первоначальной стоимости нематериальных активов, поступивших в организацию по договорам дарения и мены, внесенных в счет вклада в уставный капитал осуществляется по рыночной или текущей стоимости. Текущая стоимость применяется также для проведения переоценки групп однородных нематериальных активов. Для достоверного определения текущей стоимости нематериальных активов рекомендуется использовать методы дисконтированных денежных потоков и прямой капитализации дохода. Метод избыточных прибылей рекомендуется использовать для оценки деловой репутации.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что классификация нематериальных активов является довольно сложной, ее можно рассматривать как с экономической, так и с бухгалтерской точки зрения. Разнообразие классификаций нематериальных активов создает дополнительную проблему их идентификации и оценки. Для отечественной теории и практики проблема признания нематериальных активов в балансах организаций является достаточно актуальной, так как в финансовой отчетности объекты интеллектуальной собственности отражаются по остаточной стоимости, которая существенно отличается от их текущей стоимости и, следовательно, является недостоверной, поэтому указанная проблема требует особого внимания со стороны научных кругов.

Литература:

1. Асаул А. Н. и др. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008 г. 606 с.
2. Беликова Т. Н., Минаева Л. Н. Все положения о бухгалтерском учете с комментариями. С-Пб.: Изд-во Питер, 2011. 288 с.
3. Боер Ф. П. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 448 с.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ), Часть 4. Принят Государственной Думой 24 ноября 2006 года, Одобрен Советом Федерации 8.12.2006 года, (Раздел VII. Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/>
5. Журавлева Н. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления нематериальными активами [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aspirant.vsu.ru/ref.php?cand=1220>
6. Оценка стоимости бизнеса/Стратегии бизнеса: аналитический справочник под общей редакцией д. э. н. Г. Б. Клейнера [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m71/2_5.htm

7. Оценка стоимости нематериальных активов. Международное руководство по оценке 4 (МР 4). Пересмотрено в 2010 г. Совет по международным стандартам оценки // Вопросы оценки. 2010. № 3. С. 54–67.
8. Петухов Д. В. Оценка стоимости предприятия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ecollege.ru/xbooks/xbook156/book/index/index.html?go=part-011*page.htm
9. Сеницина Е. А. Учет и аудит операций с нематериальными активами/[Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dis.podelise.ru/text/index-87779.html?page=2>
10. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. 776 с.
11. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности. Постановление Правительства РФ от 6 июля 2001 г. № 519 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=65535>
12. Стоимость нематериальных активов/Центр управления финансами. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Stoimost-nematerialnyh-aktivov.php>
13. Шатраков А. Ю. и др. Условия и механизмы управления нематериальными активами. М.: Экономика, 2009. 302 с.
14. Щетинина Е. Д. Методические аспекты управления затратами [Текст]/Е. Д. Щетинина, С. А. Кучерявенко// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. Сер. Экономические науки. — 2008. — № 123–126

Особенности потребительского поведения китайских туристов

Сергиенко Алиса Борисовна, студент магистратуры
Китайский университет океанологии (г. Циндао)

Поведенческие особенности китайцев в процессе потребления туристского продукта — тема, которая лежит на стыке нескольких наук одновременно — это и психология, которая дает возможность изучить внутренние факторы поведения человека, и социология, которая помогает проследить влияние общества и государства на людей, и история, объясняющая те или иные особенности жизненного уклада, и экономика, влияющая на покупательную способность, организацию финансовой системы государства и пр.

Данная работа призвана обогатить уже имеющуюся базу исследований в области туризма, в частности психологии потребителей туризма.

На практике исследование может быть использовано как маркетологами, формирующими рынок туристских услуг и изучающих его потребителей, так и менеджерами туристической отрасли для более грамотного и оперативного управления и решения административных задач в процессе работы с туристами из КНР.

Объектом исследования являются китайские туристы.

Предмет исследования — поведение китайских туристов.

Выбор темы обусловлен стремительным ростом туристического потока из Китая. Согласно статистике иностранного туризма в России, в 2012 году число туристов из Китая превысило 343 тысячи человек, что поставило Китай на второе место после Германии [1]. Если сравнивать данные 2012 и 2011 года, то можно увидеть, что прирост составил 48 % [2], что говорит о повышении интереса китайцев к поездкам в Россию.

Оказывает влияние и взаимодействие правительств двух стран. Так «для дальнейшего укрепления взаимопо-

нимания и дружбы двух народов, распространения духа «вечной дружбы» Китая и России, повышения уровня китайско-российского партнерства стратегического взаимодействия, углубления туристического сотрудничества двух стран, по договоренности двух стран 2012 год установлен как «год туризма России» в Китае, 2013 год — как «год туризма Китая» в России» [3].

Согласно озвученным итогам туристического сотрудничества между Россией и Китаем, общий туристический поток между Китаем и Россией в 2012 году превысил 3 млн. 500 тыс. человек. По итогам 2013 года взаимный туристический поток между Россией и Китаем составил порядка 5 миллионов человек. За 9 месяцев 2013 года Россию посетили 309 тыс. китайских туристов, из которых 131 тыс. (42 %) — по безвизовому режиму [4].

В рамках состоявшегося 22–23 ноября 2013 года в Санкт-Петербурге Первого российско-китайского форума по культуре и туризму, министры культуры России Владимир Мединский и КНР Цай У подписали соглашение о программах сотрудничества на период 2014–2016 годов. Акцент в нем, в первую очередь, сделан на расширение сотрудничества в области культуры и укрепление связей между жителями наших стран на личном уровне. В частности, заявлено, что 2014 год станет годом молодежных обменов. В целом же стоит задача придать сотрудничеству между странами многовекторный характер и расширять его в самых разных областях.

Поэтому актуальность выбранной темы неоспорима — для расширения взаимодействия в сфере туризма между двумя странами, в частности, для привлечения китайских

туристов в Россию необходимо глубокое понимание особенностей поведения и психологии потребителей в данной отрасли, а также факторов, влияющих на это.

Сезонный характер

Сезонность является особенностью потребления туризма китайцами. Под сезонностью в данной статье автор подразумевает не классическое разделение по временам года, когда лето, например, является горячей порой для туризма во многих странах, а временные особенности китайского туризма. Большая часть туристов осуществляет свои поездки в дни государственных праздников в КНР, поэтому распределение объемов потребления туристского продукта неравномерно.

В настоящее время существует три «длинных» праздника — это День образования КНР (1–7 октября), майские праздники (1–5 мая) и китайский Новый год (празднуется по лунному календарю, поэтому каждый год дата меняется). В связи с этим можно делать прогнозы о возможном увеличении туристского потока в названные периоды года.

Преобладание внутреннего туризма над выездным

Только в последние годы выездной туризм стал набирать популярность в Китае. Показатели внутреннего туризма по-прежнему лидируют. Причин тому несколько.

Во-первых, у китайцев не принято брать отпуска, часто такая опция даже не предусмотрена контрактом. Если все же отпуск берется, то, вероятнее всего, он будет неоплачиваемым. Поскольку население Китая является первым в мире по численности (1,35 млрд. на 2011 год) [5], конкуренция на рынке труда очень высока, для работодателей не представляет сложности находить новых сотрудников, а вот работникам приходится приложить массу сил, чтобы сначала устроиться на работу, а потом удержаться на ней.

Поэтому для большинства населения единственным возможным временем для путешествий может быть время одного из государственных праздников, а оно обычно не превышает неделю. За такой короткий период проблематичным является выезд за границу, гораздо удобнее и экономичнее путешествовать внутри страны, а с учетом того, что Китай является третьей страной в мире по площади и обладает большим количеством туристических ресурсов, выбор маршрутов весьма разнообразен.

Во-вторых, причины, проистекающие из истории. Долгое время поездки за рубеж осуществлялись только в рамках официальных визитов. Только во второй половине XX века, а именно в 1983 г. получил развитие выездной туризм, которому положили начало так называемые «семейные визиты», формально оплачиваемых принимающей стороной, в Гонконг и Макао, а позднее и в некоторые страны Юго-Восточной Азии.

Поскольку Гонконг и Макао можно назвать районами «полувнутреннего туризма», так как оба региона являются частью КНР, хоть и обладают особым административным статусом, в географическом аспекте для выездного потока Китая характерна высокая доля внутрирегиональных поездок — 91 % [6].

Популярность поездок в страны Юго-Восточной Азии обусловлены географической близостью, наличием экономических и культурных связей.

В 1997 году правительство КНР издало документ «Предварительные правила управления организации выезда китайских граждан за рубеж на их собственные средства» и подписало первое соглашение с Австралией и Новой Зеландией о присуждении им статуса «официального туристического направления» (сокращенно ОТН), что означало, что граждане Китая могут совершать поездки с целью отдыха в указанные страны, но исключительно в составе туристических групп и по специальной визе.

До сих пор действует данный документ, который описывает и условия заключения соглашения о статусе ОТН. Страна-соискатель должна отвечать следующим требованиям: быть туристическим донором для Китая; быть дружественной; обладать привлекательными туристическими ресурсами и мощностями необходимого уровня; не иметь в законах ограничений или дискриминации по отношению к китайским туристам; быть безопасной; иметь свободный въезд для путешествий [7].

Россия получила статус ОТН в 2003 г., и с августа 2005 г. начала осуществлять прием китайских туристов.

Таким образом, внутренний туристический поток преобладает над выездным в Китае, однако можно предположить, что с дальнейшим упрощением визовых режимов и предоставлением Китаем статуса ОТН другим странам выездной поток туристов из КНР увеличится.

Высокая доля расходов на покупки

Принимающими странами был отмечен такой парадокс: китайские туристы стремятся экономить на основных компонентах турпродукта: средствах размещения, транспорте, экскурсиях и даже питании, выбирая наиболее дешевые варианты, и жестко торгуясь с местными поставщиками, однако покупательная способность в процессе путешествий весьма высока. Как оказалось, для 30 % туристов дополнительные расходы составляют примерно половину стоимости тура, 7 % готовы потратить больше половины, а еще 14 % берут с собой сумму равную стоимости путевки [8].

Еще в 2006 году Министерство туризма Новой Зеландии опубликовала данные о том, что китайские туристы занимали 6-е место по расходам за поездку (3276 долл.), после прибывших из Германии (4753 долл.), Японии, Великобритании, США, Республики Корея [9]. Во Франции в 2005 г. средний расход китайского туриста за поездку составил 3000 евро [10]. Всего в 2005 г. расходы китайских туристов на покупки за одну поездку по Европе пре-

высили европейские, японские и американские. В том же году, ежемесячные траты жителей Поднебесной на зарубежные покупки достигли 235 млн. долларов и заняли первое место в мире. Средние расходы одного китайского туриста на покупки составили 987 долларов [11]. Стиль потребления китайских туристов уже тогда получил свое название — «безумные покупатели».

В рамках особенностей покупательского поведения можно выделить еще одну черту, присущую китайским туристам, — это стремление приобретать товары признанных мировых брендов. Исследования Euromonitor показывают, что с 2007 года в Китае увеличилось число людей, относящихся к среднему классу на 80 миллионов человек. К 2020 году эта цифра должна достигнуть 700 миллионов [12].

Так шоп-туры и элементы шоп-туров в рамках стандартного туристического пакета будут пользоваться большой популярностью у китайских потребителей.

Социальный состав потребителей туризма

В настоящий момент основными потребителями туризма является экономически активное население среднего возраста — лица 36–45 лет (28%) [13]. Политика открытости и реформы, направленные на переход КНР к рыночной экономике, сформировали средний класс: это управленцы, предприниматели, акционеры, зажиточные крестьяне. Для этих людей характерен стиль жизни, предполагающий значительные затраты на развитие культуры, образование, развлечения. Это и есть основные потребители туристской отрасли.

Важным движущим элементом туристского потока Китая является семья: 38% туристов путешествуют в сопровождении членов семьи и 20% всей семьей [14]. Это отчасти обусловлено политикой одного ребенка — когда в семье двойной доход и один ребенок, она может себе позволить путешествовать в полном составе.

Поэтому для привлечения большего туристского потока из КНР туроператорам следует сделать акцент на организации семейного отдыха, когда и дети, и родители остались бы довольны.

Культурная специфика

Культурная специфика китайских туристов нередко вызывает ряд проблем у представителей данной индустрии. Так успешное развитие китайского сектора на туристических рынках западных стран возможно, если принимающие страны учтут несколько особенностей.

Во-первых, это более выраженный языковой барьер,

что создает дополнительные проблемы в процессе удовлетворения запросов китайских туристов.

Во-вторых, иногда сложность представляет выполнение таких обязательных условий, как наличие китайской кухни, ТВ каналов, информационных материалов и обслуживания на китайском языке, следование некоторым китайским традициям и представлениям о комфорте. Все это требует от индустрии туризма дополнительных усилий и затрат. Так, к примеру, французская гостиничная сеть «Ассог» уже адаптировала для приема китайских туристов 56 отелей в Европе. В Берлине власти города открыли сеть сувенирных магазинов с немецкой тематикой предназначенных специально для китайских туристов. Туристические власти многих стран открывают специальные сайты на китайском языке [15].

Отдельная группа проблем связана с существующими различиями в культуре поведения и базовом понимании туризма у китайских и европейских путешественников.

Все это должно быть учтено работниками туристской индустрии. В процессе формирования турпродукта для китайских потребителей следует обращаться к специалистам-востоковедам, которые могут дать более подробную информацию о культурной специфике китайского народа и особенностях поведения.

Заключение

В заключение можно сказать, что в условиях ошеломляющих достижений китайской экономики быстрорастущий рынок выездного туризма КНР представляет собой огромный потенциал.

Однако его использование, сопряженное с решением множества задач, требует грамотного подхода и объединенных усилий со стороны правительств, исследовательских институтов, туристических властей, представителей турбизнеса и других заинтересованных отраслей принимающих стран.

Недостаточно будет стандартного туристического пакета для среднестатистического западного потребителя, чтобы удовлетворить китайского туриста. Следует обратить внимание на особенности поведения китайцев и потребления ими туристического продукта. Это сезонность, желание сэкономить на базовых услугах для того, чтобы потратить больше на шопинг и развлечения, слабое владение иностранными языками, желание в любой стране чувствовать себя как дома — смотреть китайские каналы, есть китайскую пищу, говорить на китайском языке, приоритет семейных путешествий и так далее. Всё это должно быть учтено, тогда у туроператоров появится возможность привлечь еще больше туристов из КНР.

Литература:

1. Страны, лидирующие по количеству прибытий в Российскую Федерацию в 2012 году. Официальный сайт Федерального отдела по туризму Министерства культуры Российской Федерации <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124141038/>

2. Показатели въезда иностранных граждан в Российскую Федерацию за 2011 г. Официальный сайт Федерального отдела по туризму Министерства культуры Российской Федерации <http://www.russiatourism.ru/gubriki/-1124140896/>
3. Годы туризма Китая в России <http://russian.cri.cn/2012china/home.htm>
4. Там же
5. Страны, лидирующие по количеству прибытий в Российскую Федерацию за 9 месяцев 2013 года. Официальный сайт Федерального отдела по туризму Министерства культуры Российской Федерации <http://www.russiatourism.ru/gubriki/-1124141114/>
6. Нечаева А. В. Этапы развития и особенности китайского выездного туризма. Проблемы Дальнего Востока. — 2008. — № 4 (июль-август). — с. 120–132
7. Официальная статистика новостного портала ECNES <http://www.chinanews.com/gn/2012/08-17/4116071.shtml>
8. China — The Asia and the Pacific Intra-regional Outbound Series. Madrid: World Tourism Organization, 2006. P. 13
9. Statistics by Subject/<http://www.tourism.govt.nz/quicklinks/ql-statistics/tml>
10. Glaubitz S. Paris wants more Chinese tourists // <http://www.theage.com.au/articles/2006/09/15/1157827130249.html>
11. Zhou J. Chinese tourists spend most on overseas shopping // www.china.org.cn/English/2005/Nov/150023.htm
12. Люксовы бренды в Китае // <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1588>
13. Нечаева А. В. Этапы развития и особенности китайского выездного туризма. Проблемы Дальнего Востока. — 2008. — № 4 (июль-август). — с. 120–132
14. Там же
15. The Chinese are starting to travel abroad. But getting them to spend is difficult // http://www.economist.com/business/displaystory.cfm?story_id=7088698

Критерии и методика ранжирования иностранных акций в системе риск-менеджмента инвестиционных и управляющих компаний

Скорород Александрина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Глобальный экономический кризис, которым в последнее время охвачен весь мир, в том числе Европа и США, вновь и вновь показывает, что финансовые риски есть всегда, они существуют независимо от финансовых организаций, попадающих под их воздействие. Кризис приводит лишь к усугублению рисков, к их существенному возрастанию. Непрерывающиеся кризисные условия вновь и вновь доказывают важность и актуальность грамотного, профессионального управления рисками для сохранения устойчивости любой финансовой организации, в том числе инвестиционной и управляющей компании. Перспективы развития и функционирования финансовой организации в условиях неустойчивости финансовых рынков во многом зависят от наличия успешной системы риск-менеджмента. При неграмотном, некорректном управлении рисками, отсутствии системы риск-менеджмента реализация какого-либо вида риска может привести к банкротству даже в периоды спокойного рынка.

В настоящее время инвестирование в иностранные ценные бумаги вызывает большой интерес, как у институциональных, так и у индивидуальных инвесторов. Все

большее количество российских финансовых компаний предоставляет доступ инвесторам к ведущим мировым торговым биржам США, Европы и Азии, что позволяет инвесторам существенно расширить перечень доступных, высоколиквидных торговых инструментов.

Торговля на международных площадках позволяет диверсифицировать активы, максимально снизить политические, валютные и инфраструктурные риски. Рыночная практика показывает, что инвестиционные портфели ценных бумаг, диверсифицированные посредством включения в портфель иностранных бумаг, подвергают инвесторов меньшему риску при заданном уровне доходности, нежели при включении в портфель только национальных бумаг.

Возможность применения инвестиционной или управляющей компанией метода диверсификации портфелей ценных бумаг, а также иных методов управления рисками, таких как, например, лимитирование — установление ограничений на вложения в определенные ценные бумаги, группу ценных бумаг, долю бумаг в портфеле, базируется на ранжировании ценных бумаг.

Ранжирование ценных бумаг — это существующий в инвестиционной или управляющей компании процесс упорядочивания и группировки ценных бумаг на однородные по своим инвестиционным характеристикам группы.

Данный процесс подобен листингу (отбору) ценных бумаг, осуществляемому организаторами торговли — фондовыми биржами, а также определению рейтинга ценных бумаг, производимому рейтинговыми агентствами (прежде всего для облигаций). Методики и критерии отбора ценных бумаг у бирж, рейтинговых агентств, инвестиционных и управляющих компаний отличаются в соответствии со стратегическими целями и задачами деятельности.

Ранжирование облигаций (оценка кредитного качества выпуска облигаций) обычно производится на основании кредитных рейтингов международных рейтинговых агентств или на основании финансовых коэффициентов, рассчитываемых специалистами компаний.

Для ранжирования российских акций финансовые компании чаще всего используют показатели капитализации эмитента и совокупного оборота сделок с акциями (среднедневного, либо по итогам очередного квартала). Совокупный оборот сделок с акциями определяется по данным фондового рынка (Основной рынок, Standard, Classica) и внебиржевого рынка Московской биржи. Данные о результатах торгов акциями для целей ранжирования доступны любому инвестору.

Для ранжирования иностранных акций, обращающихся на зарубежных биржах, на однородные по своим характеристикам группы не существует общепринятых методик и критериев. Это обусловливается тем, что российские финансовые компании получили возможность проведения операций с прямым доступом к торгам на крупнейших мировых биржах LSE, NYSE, AMEX, NASDAQ, XETRA, CME сравнительно недавно. Также большое значение играет меньшая доступность информационных статистических данных для проведения ранжирования финансовых инструментов, их дороговизна по сравнению с информационными данными Московской биржи, и огромное количество акций на иностранных торговых площадках, которое исчисляется тысячами.

Более доступной является информация о мировых фондовых индексах акций, их составе, изменениях в составе, компаниях, которые данные индексы рассчитывают. В данной статье рассматривается методика и критерии ранжирования иностранных акций исходя из включения акции в определенный мировой индекс. Использование индекса для целей ранжирования акций по степени рискованности считается возможным потому, что компании, составляющие и рассчитывающие мировые индексы, включают в них акции исходя из большого набора экономических важных показателей. Такими показателями являются:

1. рыночная капитализация эмитента, соответственно, деление компаний на компании малой, средней капитализации и крупнейшие компании;

2. ликвидность акций;
3. репутация компании-эмитента;
4. интерес к акциям со стороны инвесторов;
5. нахождение акции в свободном обращении.

Для различных рынков используются различные индексы.

Для ранжирования акций рынка США используется индекс Dow Jones Industrial Average, составлением списка которого занимается редакция газеты The Wall Street Journal, и индексы S&P 500, S&P MidCap 400, S&P SmallCap 600, рассчитываемые американской рейтинговой компанией Standard & Poor's. *The Wall Street Journal* («Дневник Уолл-стрит») — влиятельная ежедневная американская деловая газета на английском языке. Standard & Poor's (S&P) — компания, занимающаяся аналитическими исследованиями финансового рынка и принадлежащая к тройке самых влиятельных международных рейтинговых агентств. Индекс Dow Jones служит показателем текущей хозяйственной конъюнктуры США и отражает реакцию американских деловых кругов на различные экономические и политические события. Индексы S&P рассчитываются на основе цен акций крупнейших компаний и компаний малой и средней капитализации. Индекс S&P 500 является индикатором состояния фондового рынка США, признанным во всем мире.

Для европейского рынка ранжирование акций производится на основе включения акций в состав фондовых индексов STOXX Europe 50, STOXX Europe Large 200, STOXX Europe Mid 200, STOXX Europe Small 200, рассчитываемых компанией Stoxx Ltd., которая находится в собственности Deutsche Boerse AG и SIX Group AG. Индексы STOXX отражают состояние европейской экономики.

Для ранжирования акций азиатского рынка используется индекс Dow Jones Asia, рассчитываемый The Wall Street Journal, и индексы S&P Asia 50, S&P TOPIX 150, S&P Japan MidCap 100, S&P Japan SmallCap 250, рассчитываемые рейтинговой компанией Standard & Poor's.

В зависимости от вхождения в тот или иной фондовый индекс, акции, обращающиеся на зарубежных рынках, подразделяются на 5 рискованных групп:

1. Группа 1 — высоколиквидные акции крупнейших мировых компаний, так называемые «Голубые фишки»;
2. Группа 2 — высоколиквидные акции компаний, имеющих наибольшую капитализацию;
3. Группа 3 — акции компаний средней капитализации, вышедшие из разряда повышенного риска;
4. Группа 4 — акции компаний малой капитализации из разряда повышенного риска.
5. Группа 5 — все остальные акции.

Ранжирование акций, торгующихся на иностранных площадках, по конкретным рискованным группам производится по итогам каждого календарного квартала, либо по мере пересмотра индексов компаниями, которые его рассчитывают.

Описание индексов, на основе которых производится ранжирование иностранных акций, соотнесение акций индексов с рисковыми группами акций представлены в Табл. 1. Согласно данным этой таблицы в рисковую группу 1 попадают акции, входящие в индексы DJIA (Dow Jones Industrial Average), некоторые акции индекса S&P 500, Stoxx Europe 50, некоторые акции индекса Stoxx Europe Large 200, The Asia Dow, S&P Asia 50, некоторые

акции индекса S&P TOPIX 150. В рисковую группу 2 попадают акции индексов S&P 500, Stoxx Europe Large 200, S&P TOPIX 150. В третью рисковую группу входят акции индексов S&P MidCap 400, Stoxx Europe Mid 200, S&P Japan Mid Cap 100. В четвертую — акции, входящие в индексы S&P SmallCap 600, Stoxx Europe Small 200, S&P Japan Small Cap 250. Все остальные акции, не вошедшие в указанные индексы попадают в 5 рисковую группу.

Таблица 1. Ранжирование иностранных акций по рисковым группам в зависимости от вхождения их в мировой фондовый индекс

Мировые индексы	Описание индекса	Рисковая группа акции	Примечание
Американский рынок			
DJIA (Dow Jones Industrial Average)	В индекс входят 30 крупнейших компаний США, взятых по ведущим отраслям экономики: промышленность, кредитные услуги, телекоммуникации, нефтегазовые компании, фармацевтика, химическая промышленность и др.	Группа 1	Акции, включенные в индекс DJIA попадают в первую рисковую группу
S&P 500	В индекс входят 500 избранных акционерных компаний США, имеющих наибольшую капитализацию. Акции торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже и NASDAQ. В состав индекса не попадают компании, находящиеся в частном владении и компании, акции которых обладают недостаточной ликвидностью. В данном индексе представлены различные отрасли американской экономики. Рыночная капитализация компаний, чьи акции входят в данный индекс составляет не менее 7–10 млрд долл США.	Группа 1 и Группа 2	Группа 1 присваивается акциям, которые одновременно с включением в индекс DJIA попадают в S&P 500. Остальные акции входят в Группу 2.
S&P MidCap 400	В индекс входят компании средней капитализации, а также компании, вышедшие из разряда предприятий малой капитализации, то есть из разряда повышенного риска, но не попавшие в S&P 500. Рыночная капитализация компаний, чьи акции входят в данный индекс составляет 3 млрд долл США. Минимальная капитализация для попадания в индекс — 750 млн долл США	Группа 3	Акции, включенные в индекс S&P MidCap 400 попадают в рисковую группу 3
S&P SmallCap 600	В индекс входят компании малой капитализации, т. е. компании повышенного риска, с рыночной капитализацией менее 750 млн долл США. Минимальная капитализация для попадания в индекс — 200 млн долл США.	Группа 4	Акции, включенные в индекс S&P SmallCap 600 попадают в рисковую группу 4
Европейский рынок			
Stoxx Europe 50	Индекс включает в себя акции 50 крупнейших компаний 18 стран Европы: Австрии, Бельгии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Греции, Исландии, Ирландии, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Норвегии, Португалии, Испании, Швеции, Швейцарии и Великобритании, разных отраслей экономики.	Группа 1	Акции, включенные в индекс Stoxx Europe 50 попадают в рисковую группу 1
Stoxx Europe Large 200	Индекс включает в себя акции 200 наиболее крупных компаний Европы. При этом первые 170 компаний из списка включаются автоматически, а оставшиеся 30 выбираются из компаний, занимающих места с 171 по 230. Акции Stoxx Europe Large 200 находятся в свободном обращении и легко ликвидны.	Группа 1 и Группа 2	Группа 1 присваивается акциям, которые одновременно с включением в индекс Stoxx Europe 50 попадают в Stoxx Europe Large 200. Остальные акции входят в Группу 2.

Продолжение таблицы 1

Мировые индексы	Описание индекса	Рисковая группа акции	Примечание
Stoxx Europe Mid 200	Индекс включает в себя акции компаний средней капитализации. В индекс входят следующие 200 компаний после индекса Stoxx Europe Large 200. 150 компаний автоматически включаются в индекс, а оставшиеся 50 выбираются из самых крупных остающихся, которые занимают места в списке с 351 по 450.	Группа 3	Акции, включенные в индекс Stoxx Europe Mid 200 попадают в рисковую группу 3
Stoxx Europe Small 200	Индекс включает в себя акции компаний малой капитализации. В индекс входят следующие 200 компаний после индекса Stoxx Europe Mid 200. 150 компаний автоматически включаются в индекс, а оставшиеся 50 выбираются из самых крупных остающихся, которые занимают места в списке с 551 по 750.	Группа 4	Акции, включенные в индекс Stoxx Europe Small 200 попадают в рисковую группу 4
Азиатский рынок			
The Asia Dow	В индекс входят акции 30 крупнейших компаний, торгующихся на рынках азиатско-тихоокеанского региона. Индекс включает в себя компании с отличной репутацией, демонстрирующие значительный рост и интересные большому числу инвесторов.	Группа 1	Акции, включенные в индекс The Asia Dow попадают в рисковую группу 1
S&P Asia 50	В индекс входят 50 крупнейших компаний четырех главных азиатских рынков: Гонк-Конга, Сингапура, Южной Кореи и Тайваня.	Группа 1	Акции, включенные в индекс S&P Asia 50 попадают в рисковую группу 1
S&P TOPIX 150	В индекс входят высоколиквидные акции 50 крупнейших компаний каждого из секторов японского рынка	Группа 1 и Группа 2	Группа 1 присваивается акциям, которые одновременно с включением в индекс S&P TOPIX 150 попадают в индекс The Asia Dow. Остальные акции входят в Группу 2.
S&P Japan Mid Cap 100	В индекс входят 100 компаний средней капитализации японского рынка	Группа 3	Акции, включенные в индекс S&P Japan Mid Cap 100 попадают в рисковую группу 3
S&P Japan Small Cap 250	В индекс входят 250 компаний малой капитализации японского рынка	Группа 4	Акции, включенные в индекс S&P Japan Small Cap 250 попадают в рисковую группу 4

Результаты ранжирования применяются при доверительном управлении имуществом с учетом ограничений, установленных инвестиционной декларацией учредителя управления на группы акций, облигаций, срочных инструментов, а также при собственных сделках инвестиционных и управляющих компаний, в том числе для ограничения объемов операций с ценными бумагами определенного рискованного класса.

Результаты ранжирования иностранных акций в последующем используются для диверсификации порт-

фелей ценных бумаг и лимитирования рисков компании. Так как все инвесторы и институциональные и индивидуальные стараются избежать или в максимальной степени снизить свои риски, инвестирование в иностранные акции может им в этом помочь.

Таким образом, можно сделать вывод, что ранжирование ценных бумаг, в данном конкретном случае иностранных акций, является ключевой идеей, на которой базируется вся дальнейшая система управления рисками инвестиционной и управляющей компании.

Литература:

1. Харченко Л. П. Инвестиционные фонды: Учебное пособие. — СПб: СПбГИЭУ, 2007

2. <http://www.dowjones.com> — Сайт компании «Dow Jones & Company»
3. <http://www.standardandpoors.com> — Сайт компании «Standard & Poor's»
4. <http://online.wsj.com> — Сайт газеты The Wall Street Journal
5. <http://www.stoxx.com> — Сайт компании Stoxx Ltd
6. <http://arsagera.ru> — Сайт Управляющей компании «Арсгера»

Прогнозирование производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области

Смирнова Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Хохлова Наталья Владимировна, студент

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П. А. Столыпина

В статье рассмотрено влияние производительности труда на эффективность производственной деятельности предприятий. Проведен корреляционно-регрессионный анализ влияния основных факторов на годовую производительность труда на основании метода корреляционно-регрессионного моделирования дан прогноз уровня производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование.

Увеличение производительности труда — важное направление развития экономики промышленно развитых стран. В настоящее время эта проблема особенно актуальна для России, так как в условиях кризисного состояния, повышение производительности труда является основным источником реального экономического роста [1, с. 12].

Повышение эффективности аграрного сектора в современных условиях возможно только при росте производительности труда, так как увеличение объемов производства за счет привлечения дополнительных трудовых ресурсов или повышения занятости работников просто невозможно, вследствие демографических изменений. Удельный вес занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых по экономике Ульяновской области постоянно снижается, составляя в 2005 году 14,1 %, к 2011 году — 13,6 %. Более значительными темпами сокращается численность трудовых ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области — на 47 %, в районах до 20–80 % [2, с. 154].

В сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области отмечается положительная динамика роста производительности труда, рассчитанной в текущих ценах. Рост производительности труда оказывает значительное влияние на эффективность и финансовые результаты деятельности предприятий области. Влияние производительности труда на эти результаты рассмотрено с использованием метода статистических группировок (табл. 1). Базой исследования послужили 68 сельскохозяйственных предприятий центральной зоны Ульяновской области — Цильнинский, Кузоватовский, Ульяновский, Майнский, Сенгилеевский, Тереньгульский районы.

Предприятия совокупности были разбиты на четыре группы по уровню годовой производительности труда. Самый высокий удельный вес занимают предприятия второй группы (54,4 %), где производительность изменяется от 190 до 693 тыс. руб. Производительность труда свыше 1196 тыс. руб. имеют только 8 предприятий или 12 %. В исследуемой совокупности прослеживается четкая взаимосвязь производительности и эффективности производства. Показатель производительности труда в четвертой группе по отношению к первой выше в 17,7 раза. У предприятий высшей группы самая высокая фондоотдача на 100 рублей основных средств и денежная выручка в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Показатели рентабельности в первой группе хозяйств имеют отрицательное значение, как в целом по предприятиям, так и продукции растениеводства и животноводства. С ростом производительности труда рентабельность повышается — в предприятиях высшей группы уровень рентабельности 24,4 %.

Представленный анализ говорит о важности показателя производительности труда в деятельности предприятия. Поэтому необходимо иметь индикаторы роста уровня производительности труда. Для прогнозирования производительности используются различные методы, такие как: метод гармонических весов, метод построения авторегрессионных моделей, метод экспоненциального сглаживания и ряд других. Одним из важных методов прогнозирования является корреляционно-регрессионное моделирование, основанное на корреляционно-регрессионном анализе.

Основная задача корреляционного анализа — определение тесноты связи между признаками, регрессионного — исследование формы статистической связи. Кор-

Таблица 1. Влияние производительности труда на эффективность производства сельскохозяйственных предприятий центральной зоны Ульяновской области

Показатель	Группы предприятий по выручке в расчете на одного среднегодового работника, тыс. руб.				Итого, в среднем по совокупности	Высшая группа в % к низшей
	до 190,2	190,2–693,3	693,3–1196,4	свыше 1196,4		
Денежная выручка, тыс. руб. в расчете на: — одного среднегодового работника	150,4	337,7	983,0	2660,0	821,9	в 17,7 р.
— 100 га сельскохозяйственных угодий	180,7	619,3	1610,3	2672,3	1120,9	в 14,8 р.
— 100 руб. основных средств	31,3	59,2	88,7	239,6	87,1	в 7,7 р.
Рентабельность производства, %	–21,4	3,2	15,8	24,4	13,1	45,8 п. п.
— рентабельность растениеводства	–30,5	6,9	18,6	25,0	15,8	55,5 п. п.
— рентабельность животноводства	–4,3	8,9	3,5	19,2	9,8	23,5 п. п.

реляционный и регрессионный анализ как общее понятие включает в себя измерение тесноты, направления связи и установление аналитического выражения связи [3, с. 49].

При проведении корреляционно-регрессионного анализа по совокупности предприятий были использованы результативный и факторные признаки:

Y — денежная выручка в расчете на одного среднегодового работника, тыс. руб.;

X_1 — фондовооруженность, тыс. руб.;

X_2 — энерговооруженность, л. с.;

X_3 — средняя цена реализации 1 ц зерна, руб.;

Анализ представленных показателей показал, что в изучаемой совокупности они сильно колеблются (табл. 1).

В хозяйств центральной зоны Ульяновской области существенно изменяется показатель — годовая производительность труда. Его минимальное значение зафиксировано на уровне 116,5 тыс. руб. в СХПК «Степной сад» Цильнинского района, что в 34 раза ниже аналогичного показателя в ООО «Агро-Трейд» Ульяновского района (3948 тыс. руб.).

Уровень энерговооруженности изменяется от 20,2 л. с. в ООО Птицефабрика «Тагайская» Майнского района до 1574,3 л. с. в ООО «Агро-Кундюковское» Цильнинского района, что в 78 раз выше. Та же тенденция и по остальным показателям.

Для определения возможности включения факторов в модель была построена матрица парных коэффициентов корреляции с помощью пакета прикладных программ MS Excel. Были получены следующие значения: $r_{yx_1} = 0,41$ — связь между годовой производительностью труда и фондовооруженностью — прямая и умеренная; $r_{yx_2} = 0,25$ — связь прямая и слабая; $r_{yx_3} = 0,13$ — связь прямая и слабая.

Самое существенное влияние на годовую производительность труда оказывает фондовооруженность работников.

В результате решения было получено следующее уравнение множественной регрессии: $Y = 248,52 + 0,34X_1 + 0,79X_2 + 0,38X_3$

Коэффициенты регрессии показывают, на сколько единиц в среднем изменится результативный признак Y при изменении факторного X_i на единицу от своего собственного значения, при неизменном среднем значении

Таблица 2. Значения исследуемых показателей в сельскохозяйственных предприятиях центральной зоны Ульяновской области

Показатели	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее по совокупности	Среднее по группе лучших предприятий
Годовая производительность труда, тыс. руб.	116,5	3948,0	821,9	1935,3
Фондовооруженность, тыс. руб.	41,5	4025,2	896,1	1620,8
Энерговооруженность, л. с.	20,2	1574,3	147,2	182,9
Средняя цена реализации 1 ц зерна, руб.	148,4	1506,7	389,4	453,3

Таблица 3. Прогноз годовой производительности труда при изменении влияния факторов в корреляционно-регрессионной модели (предприятия центральной зоны области)

Варианты	Факторы			Рост производительности труда по отношению к базис году, %
	Фондовооруженность, тыс. руб.	Энерговооруженность, л. с.	Средняя цена реализации 1 ц зерна, руб.	
факт	896,1	147,2	389,4	100,0
1	1075,3	147,2	389,4	107,5
2	1075,3	176,6	389,4	110,3
3	1075,3	176,6	467,3	113,9

других факторов. Так, при увеличении фондовооруженности предприятия на 1 тыс. руб., выручка в расчете на одного среднегодового работника повышается на 0,34 тыс. руб., при постоянстве других факторов. При росте энерговооруженности на 1 л. с., производительность труда вырастет на 0,79 тыс. руб. При повышении средней цены реализации 1 ц зерна на 1 руб., производительность труда увеличится на 0,38 тыс. руб. Влияние факторов закономерно, так как рост средств механизации и автоматизации всегда связан с ростом производительности труда. Границы доверительных интервалов с вероятностью 95 % показывают, что статистически значимым и надежным, является параметр x_1 .

Для изучаемой совокупности множественный коэффициент корреляции (R) = 0,46, что указывает на заметную связь между производительностью труда и рассматриваемыми факторами. Множественный коэффициент детерминации (R^2) = 0,22, показывает, что 22 % вариации производительности труда зависит от рассматриваемых факторов. Скорректированный коэффициент детерминации равен 0,18, что не сильно отличается от множественного коэффициента детерминации, следовательно, соотношение между числом наблюдений и числом факторов соблюдено. F-критерия Фишера показал, что $F_{табл.} = 2,76$, $F_{факт.} = 5,77$. Так как $F_{факт.} > F_{табл.}$, следовательно, уравнение множественной регрессии статистически значимо и надежно.

Выявлено, что в 48 исследуемых сельскохозяйственных предприятиях (70,6 % от всей совокупности) имеются резервы повышения производительности труда, то есть они не в полной мере используют включенные в модель факторы. Результаты корреляционно-регрессионного анализа необходимо использовать для прогно-

зирования уровня производительности труда.

Основным резервом роста производительности труда в исследуемых предприятиях (центральной зоны) является рост фондовооруженности. Такая ситуация наблюдается и в целом по региону. Фондовооруженность сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области в 2012 г. возросла на 47 % по сравнению с 2009 г.

Одной из проблем невысокого текущего уровня производительности труда в исследуемых предприятиях является низкая цена реализации зерна (так как это главная культура многих предприятий, от которой получают основную выручку). Предприятиям необходимо заниматься маркетинговой деятельностью для поиска наиболее выгодных каналов сбыта. Данное направление так же приведет к росту реализации продукции, а значит и увеличению производительности труда.

Прогнозирование уровня производительности труда при изменении влияния факторов для предприятий центральной зоны Ульяновской области представлено в таблице 3.

При увеличении фондовооруженности на 20 % или на 179,2 тыс. руб., денежная выручка в расчете на одного среднегодового работника увеличится на 60,9 тыс. руб. или на 7,5 % (1 вариант). При росте фондовооруженности и увеличении энерговооруженности на 29,4 л. с. годовая производительность труда повысится на 84,2 тыс. руб. или на 10,3 % (2 вариант).

При росте средней цены реализации 1 ц зерна на 77,9 руб. в корреляционно — регрессионной модели и повышении фондовооруженности и энерговооруженности в сельскохозяйственных предприятиях центральной зоны Ульяновской области рост производительности труда по отношению к базисному году составит 13,9 %.

Литература:

1. Постнова М.В. Анализ демографических тенденций и занятости сельского населения Ульяновской области/М.В. Постнова, Е.А. Смирнова // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». — Ульяновск: ГСХА им. П.А. Столыпина, 2012, т III. — с. 148–155
2. Балбеко А.М. Проблемы социально-экономического развития России в условиях кризиса/А.М. Балбеко, О.А. Трифонов //Актуальные вопросы управления развитием социально-экономических систем в условиях глобального экономического кризиса. Часть I, 2009, — 254 с.
3. Кошевой О.С. Основы статистики. Учебное пособие. — Пенза: Пенз. гос. ун-т, 2005. — 168 с.

Основные направления государственной поддержки инновационных процессов в сфере связи и информатизации Узбекистана

Солиев Ибодуллохон Исмадуллаевич, кандидат экономических наук, доцент
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Реализация важнейших приоритетов социально-экономического развития государства обеспечила сохранение быстрого и устойчивого развития экономики и дальнейшего повышение уровня жизни населения. В результате в Узбекистане темпы роста валового внутреннего продукта в 2012 году составила 8,2%, при этом устойчивую динамику экономического роста составили: сохранение макроэкономической стабильности; проведение эффективной экспорт ориентированной политики; повышение капитализации банковского сектора; активная инвестиционная политика; технологическая модернизация ведущих отраслей экономики; развитие малого бизнеса; и др.

Под влиянием инновационных процессов меняется и структура экономики. За счет роста эффективности использования ресурсов часть их высвобождается и перераспределяется в другие сферы деятельности. Например, падает доля занятых в сельском хозяйстве, резко возрастает доля занятых в секторе услуг. Инновации выступают непосредственной причиной возникновения одних производств и отраслей, постепенного отмирания и исчезновения других. Воздействие на структуру общественного производства — второй аспект общегосударственного значения инновационных процессов. С другой стороны, интернационализация экономики означает процесс развития устойчивых связей между странами и интеграции в мировую хозяйственную систему.

Именно в применении информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) заключен наибольший потенциал для социально-экономического развития. По этой причине многие правительства активно стремятся ускорить экономический рост страны, содействуя становлению национальной ИКТ-индустрии. Многие развивающиеся страны также рассматривают подъем национальной ИКТ-индустрии в качестве эффективного средства достижения смежных целей социально-экономического развития, в том числе привлечения прямых иностранных инвестиций, создания базы для передачи технологий, удовлетворения спроса на ИКТ на местном рынке и порождения дальнейшего роста в первичных и вторичных отраслях.

Многие страны с растущей экономикой создают национальные ИКТ-компании для обслуживания пользователей как внутри страны, так и в внешних рынках. И действительно, последние данные, предоставленные международной аналитической компанией International Data Corporation (IDC), говорят о том, что за прошедшие годы в основной группе развивающихся стран в ряде регионов мира наблюдался существенный подъем ИКТ-индустрии.

Так например в Азии, в частности в Индии в период с 1995 по 2012 год наблюдался более чем 13-процентный годовой рост количества ИТ-компаний и более чем 15-процентный годовой рост числа занятых в ИТ-индустрии. За тот же самый период количество ИТ-компаний в Индонезии ежегодно возрастало более чем на 18%, а число занятых в ИТ-секторе — почти на 22%.

Хотя эти и другие развивающиеся страны получили наибольший выигрыш от глобального роста ИКТ-индустрии, пути, которыми они шли, были различны. Эти расхождения в значительной степени отражают разнообразие самой ИКТ-индустрии, состоящей из множества разных секторов, каждый из которых обладает своими собственными уникальными характеристиками.

В зависимости от местных условий отдельным развивающимся странам намного выгоднее использовать собственные сильные стороны и ресурсы для получения конкурентных преимуществ только в одной из ИКТ-областей. И действительно, весьма маловероятно, что отдельная развивающаяся страна сможет достичь совершенства во всех секторах.

Переход от индустриального общества к информационному является закономерным и неизбежным процессом. Он начинается с появления информационных технологий и поддерживается по инициативе бизнеса, так как повышает эффективность производства. Со временем вовлеченная в него часть общества расширяется и становится преобладающей. В информационном обществе главным является производство и использование данных и знаний. Отличительным признаком информационного общества является несущественность географического местонахождения его участников для взаимодействия между собой, а также места хранения и обработки информации. Все участники информационного общества имеют равные возможности при производстве и потреблении данных и знаний.

Многие процессы, связанные с переходом от индустриального общества к информационному, являются саморазвивающимися. Они не требуют прямых государственных вложений, хотя могут и должны регулироваться государством косвенным образом.

Главной задачей государства здесь является обеспечение условий, в которых развитие информационного общества будет происходить устойчиво — с неубывающими темпами и равномерно — как без перекосов между различными направлениями развития, так и без ущемления каких-либо групп членов информационного общества.

Экономическая стратегия Республики Узбекистан по обеспечению эффективности инновационной деятельности в сфере связи и информатизации направлена

на обеспечение роста ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке на основе модернизации и технико-технологического перевооружения отрасли.

Перспективными направлениями развития ИКТ являются производство программных продуктов, внедрение их в социально значимых сферах, например, образовании, медицине, а также совершенствование электронной коммерции, электронного документооборота, производство и сборка компьютерной техники, сотовых терминалов, производство оборудования широкополосного доступа в Интернет. В рамках развития инновационных процессов республики, в первую очередь, основное внимание следует уделить поддержке субъектов бизнеса в сфере связи и информатизации, имеющих достаточный экономический и технологический потенциал, предрасположенность к созданию условий для развития рентабельных сфер с производственным и обслуживающим потенциалом, необходимым для отраслей и регионов республики, стимулированию хозяйствующих структур инновационной деятельности, соответствующая направлениям и целям социально-экономической политики республики, увеличение эффективности его механизмов управления,

расширению системы налоговых льгот, лизинговых услуг и страхования инвестиционного риска и использование банковских кредитов предприятиями с ограниченными финансовыми возможностями, осуществляющими предпринимательскую деятельность в инновационной сфере.

ИКТ, способствуя повышению эффективности и производительности, прежде всего предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства, являются мощным катализатором экономического роста. В этом отношении развитие информационного общества важно для экономического роста на широкой основе как в развитых, так и в развивающихся странах. Следует поощрять обусловливаемый ИКТ рост производительности и внедрение инноваций в секторы экономики. Справедливое распределение создаваемых благ способствует ликвидации нищеты и социальному развитию. Наиболее благоприятное воздействие будут, вероятно, оказывать те политические стратегии, которые способствуют продуктивным инвестициям и дают возможность предприятиям, в первую очередь предприятиям малого бизнеса и частного предпринимательства осуществлять перемены, необходимые для извлечения выгоды из применения ИКТ.

Анализ влияния тарифов ЖКХ на уровень доходов домохозяйств

Суслов Игорь Викторович, бакалавр;

Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель

Тольяттинский государственный университет

Экономика любого государства характеризуется не только уровнем доходов государства, но и уровнем доходов домохозяйств. На уровень последних влияет множество факторов, среди которых можно отметить и политику государства, и уровень минимальной заработной платы, и размер и стоимость потребительской корзины, и многие другие. Одной из наиболее значимых статей расхода бюджета любой семьи является оплата коммунальных платежей.

Правительство также пытается призвать к экономии природных ресурсов. В то же время государство хочет снизить нагрузку на производственные предприятия путем понижения для них тарифов за электроэнергию.

Распоряжение Правительства РФ № 1650-р от 10 сентября 2012 года [1] (далее Распоряжение) утвердило комплекс мер, направленных на переход к установлению социальной нормы потребления коммунальных услуг. Предполагается, что более экономные хозяйства могут не беспокоиться, потому что плату за потребляемые ресурсы (газ, свет, воду) они будут производить по существующему низкому тарифу. Те домохозяйства, которые будут превышать установленные Распоряжением нормы, будут платить по новым стандартам. При этом проблемы с введением социальных нормативов по потреб-

лению электроэнергии в пилотных регионах должны были быть решены к 2013 году и Распоряжение по всей России должно было начать действовать к 2014 году. По горячей и холодной воде нормативы должны были начать действовать в 2014 году и продолжиться по всей России с 2015 года. Введение социальных норм на воду не входят в противоречие с установкой счетчиков воды: с одной стороны они приучают граждан экономить воду, а с другой — дополнительно обременяют владельцев съемных квартир, в которых число проживающих может превышать количество зарегистрированных.

Решение о введении социальных нормативов на потребление газа и тепла будет принято в конце 2014 года по результатам введения социальных нормативов потребления электроэнергии и воды.

Следует отметить, что в России прошел первый этап эксперимента по вводу новых социальных норм на электричество. Начался этот эксперимент 1 сентября 2012 года, а закончиться должен 1 июля 2014 года. По итогам эксперимента станет понятно, целесообразны ли данные новшества он или нет.

«Социальные нормы на потребление электроэнергии не должны вести к увеличению оплаты. Если это так происходит, то региональные власти и соответствующие

правительства должны на это отреагировать», — считает президент России В. В. Путин. Пока можно сказать, что ситуация в пилотных регионах не свидетельствует в пользу того, что пожелание президента будет учтено в полной мере.

Социальные нормы должны утверждаться индивидуально в каждом регионе, но до сих пор не известно какие, пока речь идет о норме в размере 75–100 кВт/ч в месяц. И пока не разъяснено, эта норма будет действовать на 1 человека в квартире или же на всю семью.

В Министерстве регионального развития России (далее Минрегион), комментируя неоднократно эту тему, отмечают, что тариф на электроэнергию сверх нормы может вырасти заметно, но зато нижняя планка будет сопоставима с уровнем инфляции.

В настоящее время в пилотном проекте по введению социальной нормы потребления электроэнергии в качестве «подопытных» участвуют несколько регионов, а с лета 2015 года эксперимент планируется продолжить по всей стране. Регионы, которые участвуют в настоящее время в пилотном проекте по введению социальных норм на коммунальные услуги: Алтайский край, Приморский край, Забайкальский край, Дагестан, Марий Эл, Башкирия, Тува, Воронежская, Ульяновская, Ростовская, Липецкая, Кировская, Тамбовская, Курская, Кемеровская области.

При чем, в пяти регионах страны, таких как Нижегородская, Орловская и Владимирская области, Забайкальский и Красноярский края социальная норма электропотребления действовала и ранее.

Разброс размеров введенного «энергопайка» весьма внушительный: 50 кВт/ч на человека в месяц в Нижегородской и Владимирской областях, 65 кВт/ч — в Забайкальском крае и 75 кВт/ч — в Красноярском, 96 кВт/ч — в Ростовской области и 190 кВт/ч — в Орловской области.

Эту идею уже сейчас можно рассмотреть на опыте тех регионов, где эта норма действует уже давно.

Во Владимирской области подобные нормы действуют с 2005 года. Там социальная норма установилась на уровне 50 кВт/ч на одного человека. Для одиноких пенсионеров она чуть выше — 100 кВт/ч. Но по проведенным опросам в установленный лимит там укладывается только половина населения.

В Забайкалье нормы также появились в 2005 году. Там они несколько выше — 65 кВт/ч, но и там большинство населения не укладывается в нормы.

Семье из нескольких человек со стандартным набором приборов очень сложно уложиться в эти нормы. Если привести показатели, то например, компьютер за четыре часа работы в день, употребляет около 40 кВт/ч, что уже сжигает половину трафика, установленного в Нижегородской области. Для примера можно привести размеры потребления электроэнергии для наиболее применимых электроприборов в месяц (таблица 1).

Итого, в среднем человек расходует около 130 кВт/ч в месяц. Электроплита добавляет к этому еще порядка 30 кВт/ч. Так что, если будут предложены нормативы в 75–100 кВт/ч на человека в месяц, то это будут уже не щадящие цифры. Но если 100 кВт/ч будет предусмотрено, к примеру, на семью из трех человек, то это заниженные нормы, и семье придется существенно доплачивать. Выход за рамки установленных норм грозит внушительными переплатами по «экономически обоснованному», с точки зрения чиновников, уровню. Проще говоря, граждане должны платить за выделенные «пайковые» киловатты по цене, которая будет расти хоть и незначительно, но все равно будет.

Уже сейчас, по прошествии первых этапов эксперимента, можно сказать, что это Распоряжение нуждается в доработке. Анализ действия эксперимента показал, что, например, в Нижегородской области, только 40% процентов населения смогли уложиться в данные тарифы, хотя по данным экспертов, в эту социальную норму должны были без труда уложиться 70% населения. А в Ростовской области, с не самым малым тарифом, на масштабном митинге в связи с введением данных норм потребления потребовали убрать мэра.

Нами рассмотрена только часть проблем, которые требуют более детального изучения и рассмотрения для нормализации работы предлагаемых нововведений.

По нашему мнению, вводя социальную норму по оплате электроэнергии, власти де-факто просто увеличивают тарифы на электроэнергию для населения. Московские тарифы (4 рубля за 1 кВт/ч) на электричество для населения уже равны парижским, лимит роста ограничен. «Промышленность не должна платить за содержание сетей низкого напряжения, которыми не поль-

Таблица 1. Потребление электроэнергии (в расчете на одного человека в месяц), в кВт/ч

Электроприбор	Показатель	Электроприбор	Показатель
Компьютер	40	Пылесос	5
Холодильник	30	Микроволновая печь	8
Телевизор	12	Кондиционер	4
Стиральная машина	24	Обогреватель	10
Чайник и утюг	25	Фен	2
Радиоприемник, магнитофон	4	Водонагреватель	5

зуются, ликвидация перекрестного субсидирования неизбежно приведет к негативным для населения последствиям, но они могут быть снижены оптимизацией работы сетевых компаний», — полагает эксперт Александр Григорьев.

По расчетам Минэкономразвития, стоимость электроэнергии для населения в 2013–2015 гг. останется на 17–20% ниже, чем для промышленных потребителей, к 2019–2020 гг. цены сравняются, а к 2030 г. электроэнергия для населения будет уже в 1,7 раза дороже.

Данный законопроект тестировался пока только для электроэнергии, где продажа ее уже давно отработана. А ведь в 2015 году планируется ввести эксперимент

и на горячую и холодную воду, а там все гораздо сложнее. Здесь проблемы оснащенности приборами учета и организации расчетных операций только в начальной стадии решения.

В итоге хотелось добавить, что после проведения первого этапа эксперимента стало понятно, что экономический эффект от этого нововведения не смог достичь ожидаемого результата. Кроме этого, возникли значительные негативные последствия социального характера.

Также, если учесть, что решение этих проблем повлечет дополнительные затраты населения, эти попытки искусственно уменьшить перекрестное субсидирование, на наш взгляд, скорее всего не окупятся.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 10 сентября 2012 года № 1650-р «Комплекс мер, направленных на переход к установлению социальной нормы потребления коммунальных услуг в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 1996 года № 473 «О порядке и условиях оплаты социальных услуг, предоставляемых гражданам пожилого возраста и инвалидам государственными и муниципальными учреждениями социального обслуживания»
3. Указ Президента РФ № 600 от 7 мая 2012 года «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг».
4. <http://www.gks.ru/> — Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

Оценка и анализ уровня конкурентоспособности молочного скотоводства стран-лидеров отрасли

Терещенко Иван Алексеевич, старший преподаватель
Полтавская государственная аграрная академия (Украина)

Гарантией прогрессивного развития мировой экономики и каждой отрасли национальной экономики является высокий уровень конкуренции, который за последний период усилился почти во всех сферах человеческой деятельности. Однако существует и обратная сторона конкуренции: особенно остро она проявляется на международном уровне, — когда национальное производство какой-либо страны имеет более низкую эффективность, то возникает угроза ее существования, которая со временем, без соответствующего протекционизма, может привести к потере экономической безопасности страны. Молочное скотоводство в этом случае не является исключением.

Мировой рынок молочных продуктов ежегодно увеличивается, — уровень международной конкуренции усиливается. Учитывая негативные тенденции развития молочного скотоводства в Украине, в ближайшие десять лет (если не произойдет кардинальных изменений в отрасли) наша страна может попасть в продовольственную зависимость от стран с высоким уровнем конкурентоспособности молочной отрасли. Именно поэтому возникла

острая необходимость в разработке методики оценки уровня конкурентоспособности молочного скотоводства, для повышения эффективности управления конкурентоспособностью отрасли.

Проблеме разработки методических аспектов оценки и анализа уровня конкурентоспособности отрасли сельхозпроизводства посвящено немало научных трудов украинских ученых, в частности М. Й. Малика [1], Л. А. Евчука [2], С. М. Кваши [3], А. А. Школьного [4], В. В. Писаренка [5], Е. Н. Крылатых [6] и других.

Целью данного исследования является разработка методики оценки и анализ уровня конкурентоспособности молочного скотоводства стран-лидеров мирового рынка.

В ходе исследования использовались общенаучные и специальные методы познания, в частности: синтез (в процессе разработки методических подходов к оценке уровня конкурентоспособности молочного скотоводства); экономического анализа (на этапе оценки современного состояния и перспектив развития молочного скотоводства в исследуемых странах); графический метод (для наглядного изображения уровня конкурентоспособности мо-

лочного скотоводства в разных странах мира); абстрактно-логический метод (в ходе проведения теоретических обобщений и формирования выводов). Статистические и финансово-экономические данные обрабатывались с помощью программного обеспечения Microsoft Excel.

Теоретические подходы к оценке уровня конкурентоспособности делятся на две основные группы: аналитические и графические. В Украине государственных методик оценки уровня конкурентоспособности до сих пор не существует и это одна из причин низкой эффективности управления конкурентоспособностью [1–6]. Наряду с этим существует ряд моделей, с помощью которых можно определить уровень конкурентоспособности продукции.

Основным недостатком графических методов является их функциональная ограниченность: они позволяют сформулировать определенные выводы относительно направлений повышения конкурентоспособности, но не обеспечивают главного — интегральной оценки реального уровня конкурентоспособности [4, с. 254].

К аналитической группе относят метод рейтинговой оценки уровня конкурентоспособности, используемый двумя конкурирующими группами исследователей — Всемирным экономическим форумом, который ежегодно публикует Глобальный отчет о конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report), и Международным институтом менеджмента и развития (МИМР, Лозанна), публикующим «Ежегодник мировой конкурентоспособности» (The World Competitiveness Report) [7]. К тому же микроэкономический уровень конкурентоспособности исследуется только первой группой ученых.

Что же касается оценки уровня конкурентоспособности определенной отрасли (в том числе молочного скотоводства) одной страны относительно отраслей других стран, то это сделать непросто. По нашему мнению, для оценки уровня конкурентоспособности отрасли молочного скотоводства разных стран или регионов лучше всего подойдет метод определения интегрального показателя. С его помощью можно определять способность отрасли (в течение следующих пяти–десяти лет) достичь высоких темпов роста. Интегральный показатель конкурентоспособности рассчитывается как сумма произведений экспертных оценок пяти — восьми количественных показателей развития отрасли (которые сравниваются по величине), и коэффициента весомости их на качественный показатель эффективности функционирования молочной отрасли (результативный признак), и рассчитывается по следующей формуле:

$$\int_{\Xi}^1 = (КВВ_1 \times O_1) + (КВВ_2 \times O_2) \dots + (КВВ_n \times O_n), \quad (1.1)$$

где $КВВ_{1,2,\dots,n}$ — коэффициент весомости влияния первого, второго, n-го показателя;

$O_{1,2,n}$ — экспертная оценка первого, второго, n-го количественного показателя развития молочной отрасли.

Оценка по каждому из критериев определяется экспертным путем, исходя из величины показателя; максимально допустимый размер экспертной оценки зависит от количества анализируемых стран или регионов, а минимальный оценивается в 1 балл.

Коэффициент весомости влияния количественного показателя вычисляется по следующей формуле:

$$КВВ_n = \frac{ВВ_n}{\sum_{\Xi}^1 ВВ}, \quad (1.2)$$

где $ВВ_n$ — весомости влияния первого, второго, n-го показателя;

$\sum_{\Xi}^1 ВВ$ — суммарная весомость влияния количественных показателей на качественный.

Весомость влияния количественных показателей мы предлагаем определять с помощью корреляционного анализа: чем теснее связь, тем значимость выше.

Основным преимуществом метода интегрального показателя является простота вычисления, дающая более точные результаты, а также, одновременно с определением уровня конкурентоспособности есть возможность проведения сравнительного стратегического анализа. К его недостаткам, как отмечают авторы [5], можно отнести выбор исследуемых факторов, влияющих на конкурентоспособность отрасли и определение их веса, хотя в нашем случае, учитывая специфику молочного скотоводства, уровень развития которого отражают количественные и качественные показатели, сделать это будет проще.

Для этого проанализируем основные показатели, характеризующие современное состояние и перспективы развития отрасли, учитывая величину интегрального показателя уровня конкурентоспособности, который указывает на способность отрасли достичь высоких темпов роста в течение следующих 5–10 лет. Он рассчитывается на основе 8 основных показателей, характеризующих уровень развития молочного скотоводства страны.

Мы предлагаем использовать усредненные за семь лет показатели: численность поголовья, темп изменения численности поголовья, удой, темп изменения удою, цену реализации сырого молока, темп изменения производства, общий объем производства молока и в расчете на одного человека. Эти показатели размещены по значимости влияния на развитие молочной отрасли, начиная с наименьшего, имеющего коэффициент значимости 1, последний показатель — 8. Сумма коэффициентов удельного веса по восьми критериям должна быть равна единице.

С помощью оценки величины количественных показателей развития отрасли определим уровень конкурентоспособности молочного скотоводства основных мировых производителей молока. Для этого мы в зависимости от коэффициента удельного веса и величины восьми показателей, проведем ранжирование стран рейтинговым способом. В результате исследования построен рейтинг конкурентоспособности отрасли молочного скотоводства

основных мировых производителей, наглядно представленный на рис. 2.1.

Исходя из суммы максимально и минимально возможной величины рейтинговой оценки (36 пунктов и 1 пункт), и уровня конкурентоспособности молочного скотоводства мы определили границы пяти групп. В первую группу входят страны с неконкурентоспособной отраслью молочного скотоводства, их рейтинг колеблется от 1,000 до 8,000 пунктов.

Страны, входящие во вторую (8,001–15,001 пунктов) и третью группы (15,002–22,002 пунктов) имеют молочное скотоводство с соответственно низким и средним уровнем конкурентоспособности. К четвертой группе (22,003–29,003 пунктов) относятся страны с высоким уровнем конкурентоспособности молочного скотоводства. И страны с высоким (абсолютным) уровнем конкурентоспособности молочного скотоводства (29,004–36,000 пунктов) входят в пятую группу.

Современное состояние и перспективы развития молочного скотоводства изучаемой совокупности стран характеризуются однотипными тенденциями и отличаются лишь количественными характеристиками. Об этом свидетельствуют данные на рис. 2.1, поскольку все тридцать шесть стран, по уровню и перспективам развития молочного скотоводства входят во вторую, третью и четвертую группы. Стран с абсолютной и неконкурентоспособной отраслью относительно изучаемой совокупности не было.

Первое место в общем рейтинге и в группе стран с высоким уровнем конкурентоспособности молочного скотоводства (с показателем 26,556 пунктов) занимает Беларусь. К этой группе также отнесены США — 25,667 пунктов, Китай — 24,889 пунктов, Дания — 24,083 пункта, Германия — 23,889 пунктов, Голландия — 23,833 пункта, Индия — 22,556 пунктов, Польша — 22,417 пунктов, Великобритания — 22,028 пунктов, Франция — 21,583 пункта, Пакистан — 21,056 пунктов, Бразилия — 20,861 пункт, Казахстан — 20,111 пункт, Австрия — 20,028 пункта, Швейцария — 19,889 пунктов, Канада — 19,611 пункт, Аргентина — 19,056 пунктов, Румыния — 18,778 пунктов, Мексика — 18,667 пунктов, Австралия — 18,389 пунктов, Турция — 18,250 пунктов, Ирландия — 17,556 пунктов, Египет — 17,056 пунктов, Испания — 16,917 пунктов, Бельгия — 16,389 пунктов, Россия — 16,167 пунктов, Украина — 15,639 пунктов, Чехия — 15,444 пункта, Финляндия — 15,167 пунктов, Италия — 14,139 пунктов, Швеция — 13,639 пунктов, Греция — 13,139 пунктов, Венгрия — 11,083 пункта, Португалия — 10,750 пунктов, Болгария — 10,667 пунктов, Япония — 10,056 пунктов.

пунктов, Германия — 23,889 пунктов, Голландия — 23,833 пунктов, Индия — 22,556 пунктов, Польша — 22,417 пунктов и Великобритания — 22,028 пунктов. Страны первой группы имеют: значительный как общий объем производства молока, так и в расчете на одного жителя; сравнительно низкую цену реализации и высокий темп наращивания производства, в том числе за счет как увеличения численности поголовья коров, так и повышения их среднегодового удоя.

Вторая группа стран — наиболее многочисленная, это страны со средним уровнем конкурентоспособности молочного скотоводства, которая характеризуется: стабильно высоким объемом производства (в прошлом она имела высокие конкурентные позиции, но по ряду причин начала их терять); низким темпом наращивания (иногда — спадом) производства молока — в подавляющем большинстве случаев вызвано повышением среднегодового удоя (уменьшением численности поголовья коров); сравнительно высокой реализационной ценой. К этой группе отнесены: Франция — 21,583 пунктов, Пакистан — 21,056 пунктов, Бразилия — 20,861 пунктов, Казахстан — 20,111 пунктов, Австрия — 20,028 пунктов, Швейцария — 19,889 пунктов, Канада — 19,611 пунктов, Аргентина — 19,056 пунктов, Румыния — 18,778 пунктов, Мексика — 18,667 пунктов, Австралия — 18,389 пунктов, Турция — 18,250 пунктов, Ирландия — 17,556 пунктов, Египет — 17,056 пунктов, Испания — 16,917 пунктов, Бельгия — 16,389 пунктов, Россия — 16,167 пунктов, Украина — 15,639 пунктов, Чехия — 15,444 пунктов, Финляндия — 15,167 пунктов.

Украина имеет низкий уровень конкурентоспособности, чем в среднем по группе на 2,692 пункта, а от-

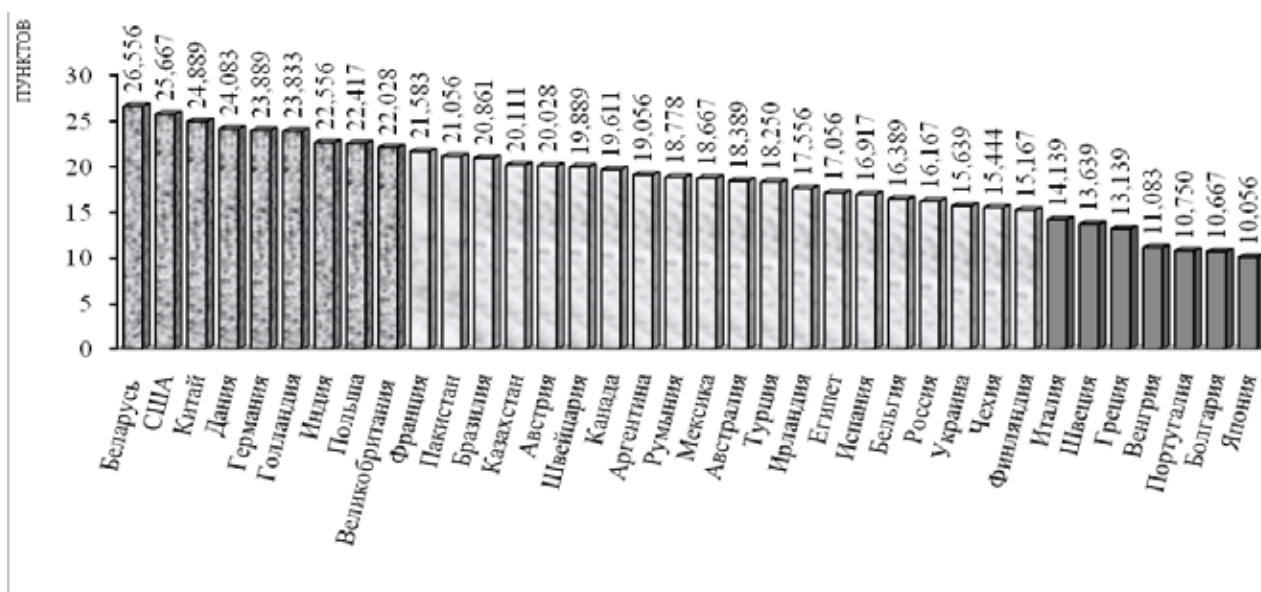


Рис. 2.1. Рейтинг конкурентоспособности молочного скотоводства группы исследуемых стран, в среднем за 2006–2011 гг.

Источник: построено автором на основании собственных расчетов

носительный уровень конкурентоспособности Украины к другим странам группы колеблется от $-38,011\%$ (Франции) до $3,020\%$ (Финляндии). Это свидетельствует о низких позициях отечественного молочного скотоводства по сравнению с другими странами группы.

В группу стран с низким уровнем конкурентоспособности молочного скотоводства относятся: Италия — 14,139 пунктов, Швеция — 13,639 пунктов, Греция — 13,139 пунктов, Венгрия — 11,083 пунктов, Португалия — 10,750 пунктов, Болгария — 10,667 пунктов и Япония — 10,056 пунктов. Для стран этой группы характерны: незначительные объемы производства молока, высокие темпы снижения объема производства и поголовья молочных коров, высокие реализационные цены молока.

Разработана методика оценки уровня конкурентоспособности молочного скотоводства, в своей основе имеет интегральный показатель конкурентоспособности. Он исчисляется как сумма произведений экспертных оценок восьми показателей развития отрасли (которые сравниваются по величине), и их коэффициента. Сравнивая полученные результаты оценки уровня конкурентоспособности молочного скотоводства с прогнозами аналитиков в отношении стран, которые в ближайшей перспективе могут нарастить производственные и экспортные мощности, приходим к выводу, что предложенная методика оценки уровня конкурентоспособности дает объективную оценку современному состоянию и перспективам развития молочного скотоводства в разных странах мира.

Литература:

1. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М. Й. Малік, О. А. Нужна. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 270 с.
2. Євчук Л. А. Основні стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу / Л. А. Євчук // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. Праць. — Вип. 249: В 6 т. — Т. 4. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. — с. 839–844.
3. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 99–104.
4. Школьнік О. О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: [монографія] / О. О. Школьнік. — Умань: Видавництво Уманського державного аграрного університету, 2007. — 308 с.
5. Писаренко В. В. Методика визначення відносного рівня конкурентоспроможності продукції / В. В. Писаренко, О. В. Дорофеев // Вісник ХНТУСГ ім. Петра Василенка. — Харків, 2011. — Вип. 113. — С. 367–373.
6. Крылатых Э. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты: [Электронный ресурс] / Э. Крылатых, Строков С. // — 2009. — Режим доступа: <http://agroobzor.ru/article/a-371.html>. — Назва з тит. екрана.
7. The World Economic Forum is an independent international organization committed to improving the state of the world by engaging business, political, academic and other leaders of society to shape global, regional and industry agendas. <http://www.weforum.org/>

Мониторинг проблем обращения твердых бытовых отходов в региональных социально-экономических системах (на материалах Курской области)

Тимофеева Ольга Геннадьевна, аспирант
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

Жизнедеятельность человека порождает огромное количество различного вида отходов. Наиболее распространенным способом их утилизации в Российской Федерации является захоронение на свалках. Ежегодно увеличивающиеся объемы вывозимых на полигоны отходов, способствуют ухудшению экологической обстановки. Сложный по химическому и морфологическому составу мусор подвергается гниению и разрушению, в результате формируются вредные соединения, такие как,

например, полихлорированные дифенилы (ПХД) и полихлорированные трифенилы, представляющие собой семью химических элементов с длительным периодом распада в окружающей среде (они не подвергаются быстрому разложению) и характеризуются свойством накапливаться в биологических цепочках. Данные соединения могут приводить к различным заболеваниям. Тяжелые металлы, присутствующие в фильтрате попадают в грунтовые воды, делая их непригодными для использования.

Кроме того, расположение свалок и полигонов вблизи городов оказывает негативное влияние на психологическое здоровье населения. Неприятные запахи издавна являются основной причиной жалоб жителей районов, прилегающих к свалкам. Наряду с этим отмечают отдельные опасения относительно их вреда для здоровья человека, даже, несмотря на очень низкие концентрации, дурно пахнущих веществ. Существенной проблемой для населения, проживающего вблизи свалок, являются вредные насекомые и грызуны, такие как тараканы и крысы.

Острота проблемы усугубляется быстрым увеличением численности населения городов в сочетании с увеличением потребления населением товаров, особенно упаковки. Кроме того, в связи с существующими санитарно-гигиеническими, географическими и экологическими ограничениями (рельеф местности, залегание горных пород, расположение грунтовых вод, размещение населенных пунктов и другие) по организации мест захоронения, стоимость вывоза мусора становится все дороже. С точки зрения морфологического состава отходов, захораниваемых на полигонах, среди них можно выделить как ценные материалы: пластик, стекло, макулатуру, цветные и черные металлы, так и опасные для здоровья населения — ртутные лампы, аккумуляторные батарейки, масла и другие.

В России, в настоящее время, слабо развита, а в большинстве регионов — полностью отсутствует индустрия утилизации отходов. Поэтому, проблемы, связанные с обращением твердых бытовых отходов в нашей стране особенно актуальны. Среди основных проблем обращения твердых бытовых отходов, можно выделить:

- отсутствие во многих населенных пунктах специально оборудованных контейнерных площадок, в результате чего образуется большое количество несанкционированных свалок. Эта проблема также актуальна в районах расположения гаражных кооперативов и садоводческих товариществ, мест массового отдыха граждан в лесах, у водоемов, парковой зоне, придорожных полос и посадок;

- необеспеченность контейнерами для сбора ТБО в соответствии с нормативными требованиями. Количество отходов увеличивается с каждым годом, однако, нормативы, разработанные по обеспечению контейнерами, не изменялись в течение многих лет;

- изношенность и нехватка парка спецтехники. Сбором и транспортировкой отходов занимаются, главным образом, муниципальные организации, средств на закупку новой и ремонт существующей техники не хватает, в результате чего период вывоза мусора увеличивается, образуя переполнение контейнерных площадок, несанкционированные свалки;

- отсутствие отвечающих требованиям экологической безопасности объектов размещения отходов. Большинство свалок и полигонов уже исчерпали свой лимит эксплуатации и в настоящее время продолжают свою работу, либо в ближайшее время подходит к концу этот срок, но строительство новых не производится. Для органи-

зации новых свалок и полигонов необходима территория и денежные средства. Слишком большое расстояние до места размещения отходов существенно увеличит затраты на ГСМ, в тоже время, население очень негативно относится к соседству со свалками;

- несоблюдение технологии захоронения. Отсутствие учета и контроля за поступлением отходов. Отсутствие радиометрического контроля;

- значительный объем направляемых на захоронение бытовых отходов при низком уровне извлечения из них вторичных ресурсов. В большинстве регионов количество извлекаемых из отходов для дальнейшей переработки ресурсов составляет не более 6%. Хотя существующие на данный момент технологии позволяют выделять порядка 60% вторичного сырья;

- слабое развитие системы предприятий для переработки отходов производства и потребления при недостаточном участии в этой сфере субъектов малого предпринимательства. Низкая степень вовлеченности в производство вторичных ресурсов не стимулирует развитие системы селективного сбора отходов;

- недостаточное количество пунктов по сбору вторичного сырья и отсутствие системы первичного селективного сбора мусора от населения;

- низкая привлекательность сферы обращения с ТБО для бизнеса. В настоящее время в России не разработана система поощрений предприятий, занимающихся селективным сбором, сортировкой и переработкой ТБО. Как показал опыт Запада, эта сфера экономики может успешно функционировать только при поддержке государства;

- неумение руководства предприятий ЖКХ и управляющих компаний внедрить технологии селективного сбора отходов потребления и производства. Для успешного функционирования организаций занимающихся в области обращения с отходами, необходима разработка целостной системы, включающей в себя: создание системы селективного сбора отходов, мусороперегрузочных и мусоросортировочных станций, строительство предприятий по переработке, развитие рынка вторичного сырья, разработка поощрений для предприятий, работающих с использованием вторичного сырья, а также ряд других мер;

- недостатки нормативно-правовой базы по обращению с отходами производства и потребления, несовершенство государственного экологического управления;

- низкая экологическая культура населения и слабая информированность населения по вопросам безопасного обращения с ТБО. Некоторые предприятия стараются уклониться от платы за вывоз ТБО, складывая образующийся у них мусор в контейнеры других организаций или муниципального жилищного фонда. Практически не проводятся мероприятия, направленные на развитие просвещения населения по проблемам твердых бытовых отходов [1].

По данным Администрации Курской области [2], на территории Курской области ежегодно образуется около 2,5

Таблица 1. Основные показатели деятельности полигонов и свалок ТБО на территории Курской области

Показатель	Полигон Курчатов	Полигон Курск	Свалка Курск	Свалка Железногорск	Полигон п. Солнцево
Оператор	АТХ «Курчатов Парк»	ООО «Строй-Интер»	МУП «САБ»	МУП «Эко-сервис» ООО «Эгида»	ООО «Солнцевское ЖКХ»
Плановая мощность, млн. м ³ /год	3,9	4,3	15,2	0,07	0,384
Коэффициент заполнения/оставшийся срок службы	2 года	0,01	1,7	2 года	2 года

млн. м³ твердых бытовых отходов, из них на г. Курск приходится 1008 тыс. м³) и Курский район 67,8 тыс. м³.

Общее количество полигонов и свалок ТБО, расположенных на территориях муниципальных районов области, составляет более 40 единиц. Практически все объекты размещения отходов не отвечают экологическим и санитарно-эпидемиологическим требованиям, что создает значительную экологическую и эпидемиологическую опасность, влечет за собой нарушение природного ландшафта, загрязнение почвы, подземных и грунтовых вод, атмосферного воздуха.

Основные показатели деятельности полигонов и свалок ТБО, имеющих разрешительную документацию по захоронению отходов на территории Курской области представлены в таблице 1. Расчетный срок эксплуатации для большинства из них составляет менее двух лет, а свалка, расположенная в районе деревни Чаплыгино Курского района уже давно исчерпала свой эксплуатационный ресурс и в настоящее время переполнена более, чем на 70%.

МУП «Эко-Сервис» обслуживает г. Железногорск, Разветьевский, Веретенинский, Студенокский, Новоан-

дросовский, Михайловский, Магнитный с/с по утилизации твердых бытовых отходов, ООО «АТХ Курчатов-Парк» — г. Курчатов, п. Иванино, Дичнянский с/с, п. Прямыцыно.

На территории г. Курска основным предприятием, осуществляющим сбор, транспортировку и захоронение твердых бытовых отходов является МУП «САБ» (муниципальное унитарное предприятие «Спецавтобаза по уборке города Курска»).

Основным производителем твердых бытовых отходов является население. Динамика за последние два года и соотношение с объемами образования от коммерческих и бюджетных организаций представлено на рисунке 1.

Тарифы на услуги по утилизации (захоронению) твердых бытовых отходов с календарной разбивкой (с НДС) представлены в таблице 2 [3]:

Учитывая среднюю численность населения г. Курска (по данным территориального органа Федеральной службы Государственной статистики по Курской области [4], на 2012 год — 739415 человек), на одного жителя приходится 1,36 м³ твердых бытовых отходов в год, получается, что при существующих тарифах, в среднем житель



Рис. 1. Диаграмма утилизации ТБО муниципальным унитарным предприятием «Спецавтобаза по уборке города Курска» от различных источников

Таблица 2. Тарифы на услуги по утилизации (захоронению) твердых бытовых отходов по потребителям с календарной разбивкой (с НДС)

№ п/п	Наименование услуги	Тариф в руб./куб. м	
		без НДС	с НДС
1	Тариф, вводимый в действие с 1 января 2013 года по 30 июня 2013 года		
1.1	Утилизация (захоронение) твердых бытовых отходов	9,41	11,10
2	Тариф, вводимый в действие с 1 июля 2013 года по 31 декабря 2013 года		
2.1	Утилизация (захоронение) твердых бытовых отходов	10,82	12,77
3	Тариф, вводимый в действие с 1 января 2014 года по 30 июня 2014 года		
3.1	Утилизация (захоронение) твердых бытовых отходов	10,82	12,77
4	Тариф, вводимый в действие с 1 июля 2014 года по 31 декабря 2014 года		
4.1	Утилизация (захоронение) твердых бытовых отходов	11,39	13,44

г. Курска за захоронение мусора платит менее 20 рублей (17,37 рублей в год). Такой низкий тариф на захоронение ТБО тормозит развитие перерабатывающих предприятий.

Несмотря на это, делаются попытки развития мусороперерабатывающей отрасли, перенимая зарубежный опыт и развития собственных технологий. Так, например, в ноябре 2013 года в Курском районе, недалеко от деревни Чаплыгино был запущен комплекс по сортировке отходов, который позволяет обрабатывать до 1,4 миллиона кубических метров в год, собранных смешанным потоком. Данная линия позволяет извлекать металлы,

стекло, резину, пластик, бумагу и картон. Остатки прессуются в брекеты и подлежат захоронению. В дальнейшем планируется там же построить мусороперерабатывающий завод.

Для полной решения проблемы необходимо провести корректировку законодательства, которое бы предусматривало решение проблемы в комплексе и было направлено на: снижение образования отходов, совершенствование тарифов, стимулирование предприятий, работающих на вторсырье, развитие инфраструктуры обращения ТБО.

Литература:

1. Тимофеева О. Г. Современное состояние и проблемы системы обращения твердых бытовых отходов в регионах Центрального Федерального округа [Текст]/О. Г. Тимофеева, И. В. Минакова// Известия ЮЗГУ. — Курск: Изд-во ЮЗГУ, 2013. — № 2
2. Официальный сайт Администрации Курской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://adm.rkursk.ru/index.php?id=373&mat_id=629&preview_mat=yes
3. Протокол заседания Правления комитета по тарифам и ценам Курской области № 338–339 от 22 ноября 2013 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://tarifikursk.ru/attachments/article/1153/338–339_22.11.13.pdf
4. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы Государственной статистики по Курской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://kurskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kurskstat/ru/statistics/population/

Экономико-математическое моделирование эффективности реализации человеческого потенциала

Тихомиров Максим Евгеньевич, доцент;
Кузнецова Ольга Ивановна, преподаватель
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье приведена характеристика понятия «человеческий капитал», обоснована необходимость не только его формирования, но и эффективной реализации. Предпринята попытка построения экономико-математической модели эффективности реализации человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономико-математическое моделирование.

Современные социально-экономические системы государств с постиндустриальной экономикой характеризуются возрастающей ролью человеческого фактора, потенциала человека. В этой связи в последние годы произошел рост интереса к проблемам формирования и воспроизводства человеческого потенциала [1].

В целом, человеческий потенциал экономики можно охарактеризовать как накопленный населением запас физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемый в разнообразных областях деятельности и в сфере потребления. Этот запас способностей не зависит от того, в какой мере они реализуются.

С точки зрения экономической теории, человеческий потенциал следует рассматривать лишь в той мере, в какой его реализация влияет на социальную и экономическую эффективность воспроизводственных процессов. Таким образом, экономические исследования направлены как на проблемы формирования и развития человеческого капитала, так и на эффективность его реализации и вклад в социально-экономическое развитие.

Причем проблемы реализации накопленного потенциала для некоторых социально-экономических систем имеют первоочередное значение. Так, в СССР был накоплен значительный запас человеческого потенциала, однако механизмы для его реализации с большой долей эффективности не были созданы. В результате, после распада Советского государства специалисты в таких сферах, как кибернетика, медицинские работники, инженеры и ученые составили дополнительный (а, порой, основной) импульс для развития американских, европейских и японских компаний.

Диссипативные процессы в российской экономике не обошли стороной и человеческий потенциал России. В настоящее время, экономика переживает состояние дефицита одних категорий работников (высококвалифицированных рабочих, специалистов среднего звена линейных подразделений) и избытка других. Сложившейся ситуации способствует явление диспропорции структуры экономики и сферы образования. На этом фоне отсутствуют реальные механизмы наиболее эффективной реализации человеческого потенциала.

Основными индикаторами эффективности реализации человеческого капитала являются:

- Уровень безработицы в регионе, ее вид и структура;
- Соотношение размера заработной платы высококвалифицированных работников со средней по региону;
- Миграционный приток;
- Количество доведенных до коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, авторские свидетельства и т.п.) (включая территории за пределами региона);
- Мобильность перемещения трудовых ресурсов, доступность транспортных магистралей, инфраструктуры в целом.

Индекс реализации человеческого потенциала определяется по темпам вышеприведенных индикаторов, причем при определении темпа индикатора «Уровень безработицы» итоговый показатель определяется по формуле (1):

$$p_{\sigma}^* = 200 - p_{\sigma}, \quad (1)$$

где p_{σ} – темп уровня безработицы фактический,
 p_{σ}^* – темп уровня безработицы скорректированный.

Итоговый индекс эффективности реализации человеческого потенциала предполагается рассчитывать по формуле (2):

$$I_{реал} = \sqrt[5]{p_{\sigma}^* \times p_{зн} \times p_{м} \times p_{ОИС} \times p_{моб}}, \quad (2)$$

где $p_{зн}$ – темп отношения размера заработной платы высококвалифицированных работников к средней по региону,

$p_{м}$ – темп изменения миграционного потока,

$p_{ОИС}$ – темп числа доведенных до коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности (ОИС),

$p_{моб}$ – темп показателя мобильности трудовых ресурсов.

Каждый из показателей является сложным, поэтому требуются дополнительные расчеты.

Так, индикатор мобильности трудовых ресурсов может определяться исходя из следующих факторов:

- развитие транспортной инфраструктуры (прежде всего, обеспеченность дорогами с твердым покрытием и транспортным сообщением между населенными пунктами рейсовым транспортом, телефонной связью и услугами сети «Интернет», и т. п.),

— доступность транспортных услуг для населения (определяется как отношение среднемесячных затрат за пользование услугами к среднемесячной заработной плате по региону (при этом учитываются расходы на жилищно-коммунальные услуги и прожиточный минимум)),

— активность людей трудоспособного возраста в поисках работы (определяется путем социологического опроса).

Таким образом, выстраивается следующая система уравнений (3):

$$\begin{cases} I_{реал} = \sqrt[5]{p_{\sigma}^* \times p_{зн} \times p_{м} \times P_{ОИС} \times P_{моб}} \\ p_{\sigma}^* = 200 - p_{\sigma} \\ p_{зн} = p_{знВ} / p_{знСР} \\ p_{м} = p_{пр} / p_{выб} \\ P_{ОИС} = P_{ОИСк.л.} / P_{ОИСобщ} \\ p_{моб} = \sqrt[3]{p_{инфр} \times p_{дост} \times p_{акт}} \end{cases} \quad (3)$$

Реализация человеческого потенциала находится в компетенции федеральных и региональных органов власти всех ветвей. Для преодоления дефицита трудовых ресурсов и наиболее эффективной реализации человеческого потенциала необходима совместная (органы власти, представители предпринимательской среды и научного сообщества) разработка соответствующей концепции (стратегии), основные элементы которой перечислены ниже:

Литература:

1. Коварда В. В. Эволюция дефиниции «капитал» и состава факторов производства [Текст]/В. В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции № 3, 2013. — С. 39–43.
2. Коварда В. В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) [Текст]/В. В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции № 4 (2), 2011. — С. 50–55.
3. Коварда В. В. Региональный агропромышленный комплекс: структура, ресурсное обеспечение и пути перехода к долгосрочному устойчивому развитию [Текст]/В. В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 29 (260). — С. 59–64.

Проблемы устойчивого экономического развития Карачаево-Черкесской Республики

Топсахалова Фатимат Мукмен-Гериевна, доктор экономических наук, профессор;

Лайпанов Алибек Юрьевич, аспирант

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия (г. Черкесск)

Эффективность функционирования региона во многом определяется общими макроэкономическими условиями, целевыми установками органов законодательной и исполнительной власти, концепцией экономического и социального развития государства и его регионов, принятой моделью рыночной экономики.

— создание бытовых условий жизнедеятельности высококвалифицированных специалистов, сравнимые или улучшенные по сравнению с другими регионами;

— повышение качества образования в России в целом, акцентируя внимание на уровне образовательного процесса, степени объективности оценки полученных знаний, изучении современной техники и технологии;

— особое внимание обратить на подготовку специалистов управленческого и экономического направлений в региональном аспекте, акцентируя внимание на потенциале области;

— повышение качества бытовых условий и социальной инфраструктуры в сельской местности (т.к. АПК преобладает в южной части ЦФО, почвы высокого качества позволяют развивать сельское хозяйство) [2, 3];

— создание полного производственного цикла в регионе.

— стимулирование (посредством программ, грантов и т.п.) взаимодействия между представителями фундаментальной и прикладной науки ВУЗов региона и промышленных предприятий для научно-обоснованного решения проблем производства и ускорения темпов НТП;

— разработка и реализация механизмов по стимулированию притока молодых работников в реальный сектор экономики.

Комплексная реализация вышеуказанных мер позволит убрать барьеры на пути перехода к стратегии устойчивого развития.

Повышение обоснованности экономико-организационных, нормативно-правовых и финансово-кредитных решений, принимаемых на региональном уровне и направленных на регулирование и государственное стимулирование инвестиционной деятельности в регионах России, рационализацию взаимодействия отдельных

участников экономического процесса является одним из условий устойчивого развития регионов России, увеличения темпов экономического роста.

Российская Федерация перейдет к устойчивому развитию только тогда, когда будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Поэтому тема проблемы развития экономики региона является актуальной. КЧР является одним из регионов РФ с большим потенциалом для дальнейшего развития не только экономики региона, но и страны. Самыми сложными показателями для Республики являются следующие: объем доходов консолидированного бюджета, уровень иностранных инвестиций, доля собственных доходов в бюджете, уровень безработицы. Это и свидетельствует о наличии проблем в данных сферах, недостаточный уровень занятости, что в свою очередь приводит к недополучению доходов в бюджет в виде налогов, в том числе и налога на доходы физических лиц. По таким показателям, как объем дефицита бюджета, доходы бюджета на душу населения, продолжительность жизни показатели Карачаево-Черкесской Республики находятся на уровне средних показателей на территории Российской Федерации, что свидетельствует о потенциальном здоровье населения и экологическом благополучии, а также о наличии хорошо развитого бизнеса, способного приносить существенные доходы в расчете на одного жителя.

Исходя из представленных данных, видны потенциальные возможности развития республики, которые заключаются в поддержке экологического туризма в связи с хорошей экологической обстановкой, снижении социальной напряженности и повышение инвестиционной привлекательности, что позволит привлечь в республику не только российские, но и иностранные инвестиции.

Для повышения устойчивости социально-экономического развития территории необходимы усилия как в отношении доходов, собираемых на территории Республики, так и в отношении оптимизации производимых расходов. Основными видами собственных доходов являются налоговые доходы. В качестве мероприятий по увеличению поступлений налогов возможно увеличение ставок транспортного налога по автомобилям, относящимся к разряду престижных и завершение мероприятий по кадастровой оценке недвижимости, что даст возможность Республики в числе одним из первых регионов внедрить налог на недвижимость.

Внутренними барьерами развития экономики КЧР являются:

1. Ускоренное развитие транспортно-логистической системы. В настоящее время в КЧР не имеется необходимая транспортная инфраструктура, которая в дальнейшем может повлиять на развитие экономики, в том числе и горнолыжного туризма.

2. Формирование национальной инновационной системы. Необходимо создать инфраструктуру развития инновационной деятельности на основе горизонтальной ин-

теграции на ресурсном уровне с организациями из других регионов, так как республика не располагает необходимой институциональной средой для развития инновационной деятельности.

3. Возрастание роли человеческого капитала. Необходимо принять неотложные комплексные меры по подготовке высококвалифицированных специалистов в необходимом количестве.

4. Усиление глобальной конкуренции. Среда такой конкуренции в последнее время значительно расширяется. Большинство выпускаемой в республике продукции в настоящее время не является конкурентоспособной, и поэтому на региональном рынке преобладает импортная продукция.

Основой для дальнейшего развития Карачаево-Черкесской Республики являются следующие факторы:

— наличие высокоплодородных почв и запасов полезных ископаемых;

— агроклиматические условия, которые позволяют выращивать теплолюбивые культуры;

— наличие поверхностных водных ресурсов, в т.ч. пресных вод;

— большое количество полезных ископаемых и природных строительных материалов.

Анализ социально-экономического развития Республики дает нам основание для трех возможных сценариев развития, реализация которых в разной степени определяет будущее нашего региона.

При инерционном варианте развития не прогнозируется значительных улучшений в экономическом положении субъекта Российской Федерации. В рамках этого сценария планируется ухудшение демографической ситуации за счет снижения рождаемости, увеличения смертности. Развитие промышленности будет осуществляться за счет развития предпринимательства, а сельского хозяйства — за счет личных хозяйств. Наиболее успешно будут функционировать предприятия, добывающие полезные ископаемые, продолжится разрушение инфраструктуры туристического комплекса, что в совокупности приведет к росту безработицы и может послужить основой для развития экстремистских течений, что еще более ухудшит ситуацию в регионе [1].

Стабилизационный сценарий предполагает реализацию в Республике нескольких инвестиционных проектов в сфере туризма, добывающей отрасли, сельского хозяйства, в частности развитие горнолыжного курорта в Архызе, что приведет к активному развитию сопутствующих отраслей: транспорта, сельского хозяйства, сервиса. Прогнозируется и улучшение демографической ситуации как за счет увеличения рождаемости, так и за счет привлечения мигрантов.

Инновационный или оптимистический сценарий предполагает проведение коренных изменений во всех сферах региона, прежде всего развитие промышленности, агропромышленного сектора, развития туризма. В сфере производства планируется внедрять наукоемкие высо-

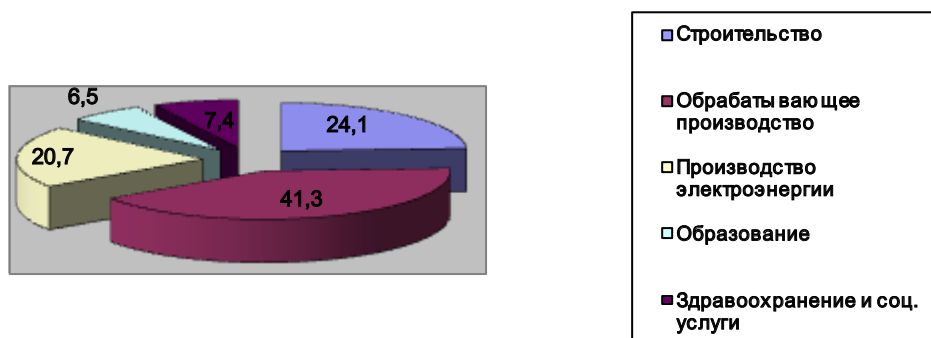


Рис. 1. Структура привлеченных инвестиций [2]

котехнологичные методы производства, в туристской сфере — развивать горнолыжный и лечебный туризм. Это приведет к приросту населения в основном за счет миграционного притока, повышению уровня жизни населения региона.

Указанные три сценария развития отражают как существующие тенденции в развитии республики, так и прогнозные, полученные в результате комплексного анализа различных сфер социально-экономической жизни республики. На основе проведенных исследований наиболее приемлемым для Республики вариантом развития, на мой взгляд, является реализация стабилизационного сценария и осуществление постепенного, в течение 2 лет, перехода на инновационный путь развития.

Одной из основных задач повышения уровня развития экономики — это повышение уровня инвестиционной привлекательности Республики.

Это возможно путем создания системы регионального маркетинга, формирования объектов, привлекательных для инвестирования, развития банковской системы, страховых компаний, формирования Электронного инвестиционного паспорта Республики и создания электронного реестра инвестиционных проектов, субсидированием части процентной ставки по кредитам, полученным на инвестиционные цели, развитие государственно-частных партнерств, создание благоприятного имиджа Республики. В результате реализации этих мероприятий должны произойти существенные сдвиги в области привлечения инвестиций. Ожидаемый прирост инвестиций к 2030 году должен составить 48500 млн. руб., увеличившись более чем в 3 раза с 15540 млн. руб. в 2010 году. Структура привлекаемых инвестиций по видам экономической деятельности приведена на рис. 1.

Исходя из представленных данных можно отметить, что основными сферами деятельности для привлечения инвестиций являются обрабатывающие производства — 41,3% всех инвестиций, строительство — 23,1% и производство электроэнергии — 20,7%. Это является базой для дальнейшей реконструкции и обновления всего процесса производства в Республике.

В связи с этим планируется создать конкурентоспособные производства, соответствующие требованиям рынка, привлечь высококвалифицированный технический и управленческий персонал. Вся промышленность будет разбита на 4 основных кластера:

- 1) строительство;
- 2) использование водных ресурсов;
- 3) легкая промышленность;
- 4) машиностроение.

Это приведет к увеличению валового регионального продукта с 121774,5 млн. руб. в 2012 году к 483482 млн. руб. к 2030 году [2].

Для развития промышленности необходима соответствующая транспортная инфраструктура. В настоящий момент в Республике недостаточно развита сеть железных дорог, отсутствует аэропорт, автомобильные дороги имеют низкое качество. В рамках развития транспортной системы запланировано строительство к 2015 году аэропорта, включенного в соответствующую ФЦП, строительство новых железнодорожных веток Черкесск — Шедок и Усть-Джегута — Сары-Тюз, строительство автомобильной дороги Черкесск — Сухуми и Минеральные Воды — Черкесск — Красная Поляна, строительство автомобильных дорог с улучшенным качеством дорожного покрытия. Это должно принести результат не только как обслуживающего комплекса промышленности, но и как отдельной отрасли, так ожидаемый эффект от реализации транспортных услуг запланирован в размере 3880,7 млн. руб.

Существенное внимание уделяется и развитию малого предпринимательства. Наиболее развитой сферой деятельности в малом предпринимательстве является торговля, далее следует — строительство, агропромышленное производство и туризм, это отвечает основным тенденциям социально-экономического развития Республики.

В области развития малого и среднего предпринимательства имеется ряд проблем, сдерживающих их рост. К ним относятся высокая стоимость кредитных ресурсов и их недостаток, что напрямую связано с проблемой неразвитости банковской системы, недостаточный уровень

развития инфраструктуры поддержки предпринимательства, неразвитость инновационного предпринимательства, недостаточный уровень предпринимательской культуры населения, нехватка квалифицированных ресурсов, недостаточная республиканская поддержка малого бизнеса, слабое продвижение продукции местного производства на российский и мировые рынки.

Основными целями в области поддержки малого предпринимательства являются: снижение административных барьеров, развитие инфраструктуры поддержки, создание Ассоциации малого и среднего бизнеса, формирование благоприятного образа предпринимателя.

Основными результатами реализации этих мероприятий должны стать увеличение доли занятых в секторах малого предпринимательства и доли произведенной продукции в валовом региональном продукте.

При успешной реализации Стратегии развития Карачаево-Черкесской Республики планируется достижение следующих результатов [2]:

— увеличение численности постоянного населения с 461,6 тыс. чел до 541,5 тыс. чел. или на 17,3%, при этом

численность городского населения должна составлять 44%, а сельского соответственно 56%;

— объем валового регионального продукта должен составить 483482 млн. руб. увеличившись в 2,4 раза;

— объем отгруженных товаров собственного производства составит 174800 млн. руб., рост составит 57,8%;

— экспортные поставки увеличатся в 2,6 раза и достигнут 298 млн. долларов США, при этом рост импорта составит 10,5% и его объем достигнет 86,5 млн. долларов США

В области доходов основной упор будет сделан на повышение уровня собираемости налогов и увеличение неналоговых доходов за счет более эффективности использования имущества.

Итак, в конце можно сделать вывод, что основными направлениями для достижения устойчивости Карачаево-Черкесской Республики являются:

— стимулирование инвестиционной активности;

— создание туристической инфраструктуры;

— создание новых рабочих мест и снижение безработицы.

Литература:

1. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост/В. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения-2013-№ 11 с. 26
2. Стратегия социально-экономического развития Карачаево-Черкесской Республики до 2030 года. Режим доступа свободный //http: pandia.ru
3. Распоряжение Правительства РФ от 06.09.2010 г. № 1485-р «Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2030 года» // ИПЦ «Консультант плюс»
4. Белоусова С.В. Проблемы оценки результативности бюджетных расходов/С.В. Белоусова// Менеджмент в России и за рубежом. — 2013. — № 6. — с. 39–47
5. Дуканова И. В. Система методов оценки уровня социально-экономического развития муниципального образования/Дуканова В. И.-М., 2011.-№ 19-с. 8–44
6. Юшина Е. Социально-экономическое развитие муниципального образования экспресс диагностика/Е. Юшина // Проблемы теории и практики управления — 2011-№ 12 с117–123

Проблемы развития высшего профессионального образования в малых и средних городах

Файсканова Алиса Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), филиал в г. Кисловодске

Развитие высшего профессионального образования направлено на выявление способов его адаптации к требованиям рынка труда и создание качественно новой профессиональной школы, способной занять достойное место в рыночной экономике и удовлетворить потребности каждой личности в получении профессиональных знаний и социального опыта.

Вместе с тем ослабление роли государства в сфере высшего профессионального образования и неконтро-

лируемый рост количества филиалов вузов в малых и средних городах России привели к возникновению серьезных социальных проблем.

Во-первых, государство утратило возможность активно влиять на характер и структуру подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием, следствием чего стали перепроизводство кадров по ряду гуманитарных и социально-экономических направлений подготовки и дефицит специалистов технического профиля.

Во-вторых, возникла разветвленная сеть филиалов государственных и негосударственных высших учебных заведений, среди которых многие не располагают квалифицированными педагогическими кадрами и достаточной учебно-лабораторной базой для обеспечения надлежащего качества подготовки специалистов.

Функционирование и развитие высшего профессионального образования как социального института характеризуется внутренними противоречиями, отражающимися в виде множества социальных проблем. Из всей их совокупности к разряду социально значимых можно отнести обеспечение качества и доступности высшего профессионального образования в современной России и диспропорцию между требованиями рынка труда и рынка образовательных услуг, образовательными потребностями личности.

Проблема обеспечения качества услуг высшего профессионального образования является одной из наиболее сложных и важных социальных проблем отечественной высшей школы. Качество образовательной деятельности характеризуется различными составляющими: государственным стандартом высшего профессионального образования и качеством его реализации; качеством профессорско-преподавательского состава вуза; качеством материально-технической базы высшего учебного заведения; качеством методического, библиотечного и информационного обеспечения учебного процесса; качеством организации учебного процесса в учебном заведении, а также качеством субъектов обучения. Таким образом, можно выделить группы проблем, связанных с обеспечением качества подготовки специалистов в высших учебных заведениях.

Первую группу образуют проблемы состояния законодательной и нормативной базы, ее ориентации на решение проблем качества образовательных услуг в вузах РФ. Вторая группа включает в себя проблемы источников формирования и обновления содержания высшего образования как важнейших факторов обеспечения качества подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием. В состав третьей группы входят проблемы соответствия профессорско-преподавательского состава вузов современным требованиям к качеству подготовки специалистов, а также к их педагогической деятельности. Четвертая группа содержит проблемы соответствия уровня подготовки абитуриентов вузов требованиям к исходной подготовке студентов — будущих специалистов. Пятую группу составляют проблемы организации образовательного процесса и внедрение в него новых (в том числе информационных) технологий, обеспечивающих достижение установленных требований к качеству подготовки специалистов. Шестая группа представлена проблемами взаимодействия вузов со своими выпускниками и сферой их трудовой деятельности, их участием в разработке и реализации программ совершенствования качества подготовки специалистов.

Проблема доступности получения услуг высшего профессионального образования для широких слоев населения современной России является одной из актуальных социальных проблем. Оценивать доступность получения высшего профессионального образования можно по показателям наличия реальной возможности поступления в высшее учебное заведение, достаточности собственной подготовки для поступления в вуз, доступности языка обучения, личной способности к обучению. С проблемой обеспечения доступности высшего профессионального образования тесно связана проблема диспропорции в размещении вузов на территории РФ. Более половины российских высших учебных заведений сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге, Ростовской, Челябинской, Свердловской, Новосибирской, Самарской, Тюменской, Нижегородской и Московской областях, республиках Татарстан и Башкортостан, Краснодарском крае. Решению этой проблемы в последнее десятилетие поспособствовал интенсивный рост количества филиалов государственных и негосударственных высших учебных заведений в регионах, где доступ к высшему образованию отсутствовал. Филиальная сеть позволила ликвидировать структурные «перекосы» в отечественной системе высшего профессионального образования и заполнить пустующие в ней ниши.

Другой проблемой, снижающей эффективность деятельности современной системы высшего профессионального образования в России, является ярко выраженная диспропорция между требованиями рынка труда, возможностями рынка образовательных услуг и образовательными потребностями личности. Абитуриенты часто не связывают выбор специальности и учебного заведения с последующим трудоустройством или ориентируются на него лишь частично. Рынок труда требует от системы высшего образования удовлетворения своих потребностей в квалифицированных кадрах, а рынок образования ориентируется на удовлетворение личностных потребностей индивидов в получении высшего образования. В настоящее время отечественная система подготовки и переподготовки кадров не отвечает требованиям создания и поддержания рационально сбалансированной структуры рабочей силы. Это приводит к нерациональному использованию трудовых ресурсов, созданию потенциала внешней миграции и другим негативным социальным последствиям. С одной стороны, работодатели нуждаются в специалистах, но не сотрудничают с учреждениями высшего профессионального образования, с другой — высшие учебные заведения «перепроизводят» специалистов, не востребованных на рынке труда.

Проблемы высшего профессионального образования современной России находят свое отражение в тенденциях его развития на уровне малых и средних городов. Главной проблемой деятельности филиалов высших учебных заведений, расположенных в малых и средних городах, стало качество обучения. Эта проблема сопряжена со сложностью комплектования педагогических штатов и недостатком квалифицированных преподавателей, про-

живающих в городе и имеющих научно-педагогическую подготовку (ученую степень и ученое звание). Весь профессорско-преподавательский состав, задействованный в учебном процессе филиалов, можно представить в виде трех категорий. Первую категорию составляют преподаватели из числа штатных сотрудников головного вуза, вторую — штатные преподаватели, проживающие в регионе. К третьей категории относятся внешние совместители, которыми являются в основном местные учителя средних школ, техникумов и ПТУ. Преобладание в структуре преподавательского состава филиалов высших учебных заведений, расположенных в малых и средних городах, представителей второй и третьей категорий влечет за собой снижение ответственности за качество подготовки студентов, проведение необходимой воспитательной работы, а также организацию методической и научно-исследовательской работы. Во избежание данного негативного процесса необходимо более ответственное отношение головного ВУЗа к своему филиалу. Примером такого должного и ответственного отношения может служить ФГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)». В филиалах данного университета, в том числе и в филиале в г. Кисловодске, профессорско-преподавательский состав, задействованный в учебном процессе филиала относится к двум первым категориям.

Другой существенной проблемой, связанной с обеспечением качества образовательных услуг филиалов вузов, расположенных в малых и средних городах, являются обеспеченность учебно-лабораторной базой с разбивкой на аудитории по общеобразовательным и специальным дисциплинам, оснащение кабинетов вычислительной техникой, специализированными лабораториями, техническими средствами обучения и т.д. Это затрудняет проведение специализированных лабораторных работ, предусмотренных учебным планом ряда образовательных программ, в стенах филиалов. С этой целью студенты вынуждены выезжать либо в головные вузы, либо выполнять эти виды работ на предприятиях или в организациях города при наличии в них необходимой базы. Но есть и положительные примеры, так в филиал «РГЭУ (РИНХ)» в г. Кисловодске имеет возможность для осуществления образовательного процесса на высоком техническом уровне.

Не менее важной проблемой, связанной с обеспечением качества подготовки специалистов в филиалах высших учебных заведений, расположенных в малых и средних городах, является обеспеченность образовательного процесса необходимыми библиотечными и информационными ресурсами. Зачастую библиотеки, созданные в филиалах, не располагают достаточным фондом учебной и учебно-методической литературы, а в малых и средних городах, как правило, отсутствуют общедоступные научные библиотеки или научно-информационные библиографические центры. Далеко не во всех филиалах студентам предоставляется открытый доступ к интернет-ресурсам и возможность дополнительных за-

ятий в компьютерных классах, что также негативно сказывается на качестве обучения.

Еще более остро в малых и средних городах стоит проблема соответствия подготовки абитуриентов филиалов требованиям к исходной подготовке студентов. Значительная часть выпускников общеобразовательных школ малых и средних городов, а также примыкающих к ним сельских поселений по уровню подготовки не удовлетворяет требованиям высшей школы. Это обстоятельство приводит к снижению требований при проведении промежуточных аттестаций студентов, снижению качества подготовки специалистов или массовому отчислению студентов за академическую неуспеваемость и существенному сокращению контингента обучающихся.

Безусловно, необходимо добиваться повышения качества работы филиалов, обеспечивать полноценность выдаваемых ими дипломов, так как главным недостатком такого образования является именно низкая требовательность к качеству знаний. Однако необходимо не только контролировать, но и стимулировать развитие высшего профессионального образования в провинции, способствовать тому, чтобы созданные в малых и средних городах филиалы вузов набирали силу, подтягивались к столичному уровню.

Проблема доступности высшего профессионального образования для жителей малых и средних городов России в последнее десятилетие претерпела значительные изменения. Это произошло, с одной стороны, за счет открытия в них негосударственных высших учебных заведений и филиалов государственных и негосударственных вузов. Жители даже самых удаленных малых и средних российских городов получили возможность, не предпринимая экономических и миграционных усилий, быть включенными в образовательную инфраструктуру. Работающие студенты могут обучаться без отрыва от трудовой деятельности, следовательно, не испытывать опасений потерять работу, не тратить дополнительных средств на проезд и проживание в другом городе на время сессии. С другой стороны, с увеличением количества платных образовательных услуг в вузах РФ и в филиалах, расположенных в малых и средних городах, существенно возросла зависимость доступности высшего профессионального образования от уровня материального обеспечения абитуриентов. При этом следует иметь в виду, что цены на образовательные программы дифференцируются в зависимости от их качества, спроса населения на ту или иную специальность, бренда и места расположения высшего учебного заведения. Стоимость получения образовательных услуг в филиалах вузов, расположенных в малых и средних городах, как правило, значительно ниже стоимости обучения в вузах крупных городов.

Разбалансированность между требованиями регионального рынка труда, возможностями локального рынка образовательных услуг и образовательными потребностями личности в малых и средних городах в значительной степени обусловлена их особенностями. Отличи-

тельной чертой рынка труда малых и средних городов стал тот факт, что спрос на рабочую силу зависит от состояния исторически сложившихся в конкретном регионе отраслей экономики и экономического положения градообразующих предприятий. Сегодня большинство промышленных предприятий малых и средних городов находится в тяжелом экономическом положении и поэтому не производят перспективного планирования кадров, а это затрудняет процесс планирования вузами потребности экономики региона (района) в специалистах.

Для локального рынка образовательных услуг высшего профессионального образования малых и средних городов характерны ограниченные возможности производителей образовательных услуг, превалирование экономических и гуманитарных специальностей, узкая сфера влияния локального рынка труда (потребителями образовательных услуг являются жители данной территории), конкурентная борьба между вузами за потребителей образовательных услуг, необъективная или неполная информация об участниках локального рынка образовательных услуг в результате недостаточного использования информационных коммуникаций во многих структурных подразделениях вузов малых и средних городов.

Дисбаланс между образовательными потребностями личности, требованиями рынка труда и возможностями

рынка образовательных услуг снижает, с одной стороны, эффективность деятельности высшей школы в удовлетворении потребностей населения малых и средних городов в высшем профессиональном образовании, с другой — воспроизводство и развитие социально-профессиональной структуры региона. В условиях малого города возникает противоречие между образовательными потребностями и образовательными возможностями населения, обостряется проблема доступа к получению качественного образования, что снижает уровень потребностей населения в качестве образовательных услуг. Деформация потребностей жителей малых и средних городов в услугах высшего профессионального образования в сочетании с предоставлением значительной свободы вузам в формировании образовательных программ, профессиональной структуры выпуска и развития платного обучения ведет к развитию системы массового высшего образования низкого качества.

Во избежание деформации в сторону снижения качества высшего образования необходимо

- развивать и укреплять сеть филиалов «академических» ВУЗов
- вести строгий мониторинг эффективности филиалов
- укреплять систему менеджмента качества образовательных услуг.

Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона

Федотенков Дмитрий Григорьевич, аспирант;

Падалко Александр Александрович, аспирант

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

В данной работе на основе информационного поиска раскрывается теоретическая основа понятия инновации. Проведен краткий анализ понятий «инвестиционный потенциал» и «инновационный потенциал», сформулировано понятие «инвестиционно-инновационный потенциал» с обоснованием его роли в экономическом развитии региона.

Ключевые слова: инновации, потенциал, инновационный потенциал, инновационный процесс, инвестиционный потенциал, инвестиционно-инновационный потенциал, инвестиции, региональная экономика, регион.

В современных условиях экономическое развитие регионов зависит от их научного и инновационного потенциала, определяемого уровнем материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов. Перспектива научно-технического развития регионов во многом зависит от их возможности и способности создавать и использовать новые технологии [10].

В нашей стране проблемам инновационного потенциала в регионах уделяется значительное внимание. Из анализа многих отечественных ученых в области экономики известно, что в большинстве российских регионов инновационная подсистема недостаточно развита,

и имеет недостаточно высокий уровень НИОКР и непропорциональную концентрацию на академических исследованиях (как фундаментальных, так и прикладных), финансируемых, как правило, из государственного бюджета. Существующие государственные программы, в области поддержки малых и средних предприятий, имеющих достаточно сильную мотивацию по созданию рабочих мест, не стимулируют эффект от внедрения инноваций, основанных на знаниях. В регионах имеется достаточный запас инструментов для ускорения экономики знаний, но к сожалению применяется он в малом объеме. Изменившиеся условия развития регионов, информатизация экономи-

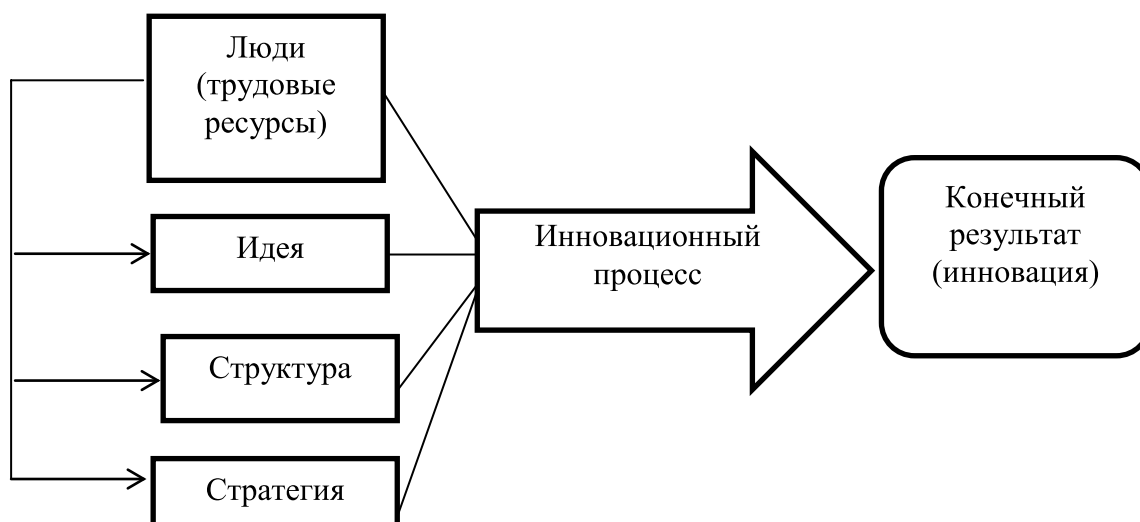


Рис. 1. Содержание инновационного процесса

ческого пространства, информационная открытость требуют новых теоретических совершенствований и методических основ в управлении инновационной деятельностью регионов и отдельных хозяйствующих субъектов [23].

Особый вклад в теоритическом и методологическом развитии инновационного потенциала в рамках региональной экономики внесли такие российские ученые академики как: А.Г. Гранберг, Д.С. Львов, А.П. Егоршин, Л.И. Абалкин, и др.

В начале нашего исследования раскроем сущность понятия инновация (нововведение), которое в соответствии с международными стандартами определяется как конечный результат творческой, научной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [1].

Понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова «innovation», которое в переводе с английского означает «введение инноваций» или в другом понимании, «введение новшеств». Под новшеством понимается новая идея, новый метод, изобретение. В русском словосочетании «нововведение» означает процесс исполнения новшеств. «Нововведение» означает, что новшество используется и с момента к принятию к распространению новшество приобретает новое качество и становится инновацией. Любые новые изобретения, явления. Методы только тогда получают общественное признание, когда приняты к распространению и уже в новом качестве они выступают как инновации.

Научно-технические, технологические и организационные изменения, происходящие в процессе реализации нововведений, определяются как инновационный процесс.

Инновационный процесс — «это творческий процесс создания и преобразования научных знаний в новую продукцию, признаваемую потребителями на основе ре-

сурсов, при помощи которых достигается конечный результат — инновация» (рис. 1) [19].

В наше время в трактовке понятия «инновация» существуют различия, в ряде зарубежных и отечественных источников трактовка этого понятия имеет различное содержание.

Результаты анализа теоритических представлений понятия «инновация» с точки зрения Карпенко М.О. представлены в (табл. 1).

Исходя из выше сказанного, инновацией следует считать только те новшества, которые оказывают положительное влияние на финансово-экономическую деятельность предприятий и способствуют дальнейшему стратегическому развитию. Но, в то же время, необходимо учитывать, что внедрение новшества может иметь и обратный эффект (регресс).

Таким образом, можно предложить следующее определение инновации, где инновация — это процесс использования результатов научно-исследовательской деятельности (новшества), способствующий повышению эффективности деятельности и создающий предпосылки для дальнейшего стратегического развития предприятия [14].

Инновации, опираясь на различные формы изменений, в любых областях, создают стоимость и материальные блага, формируя тем самым новый спрос или прибегая к новым способам замещения основного капитала и использованию «зрелых рынков». Инновации, участвуют в содействии перемещения ресурсов, в сферу более высокой производительности, и прибыли. Инновации объясняют ту причину, по которой уровень отдачи от инвестиций во многих, странах Западной Европы, США и Японии был значительно выше во второй, а не первой половине XX в. Степень роста прибыли тесно связана с развитием интеллектуальных производств, в которых важен ресурс человеческого капитала, навыки, дорогостоящие информационные секреты и ноу-хау [23]

Таблица 1. Понятие «инновация» с позиции различных авторов [14]

Содержание понятия	Авторы	Замечания
Инновация рассматривается как реализация конечного результата инновационной деятельности	Постановление Правительства РФ «О концепции инновационной политики РФ»; Р. А. Фатхутдинов [22], И. Молчанов, В. Н. Гунин [6]	Конечным результатом инновационной деятельности является практическое освоение или рутинизация новшества
Инновация рассматривается как вложение средства в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии.	Большой экономический словарь под ред. А. Н. Азриляна; Словарь «Бизнес и право» СПС ГАРАНТ; Санто, И. Т. Балабанов [3], О. А. Уткин [21], Г. Д. Ковалев [15], Н. П. Фигуранов, Е. В. Красникова	Узкое определение с технической точки зрения
Инновация приводит к выводу за пределы системы	В. М. Анышин	Узкое определение, включающее базисные и улучшающие инновации.
Под инновацией понимается внедрение новых продуктов или технологий, опирающихся на научные исследования и разработки	М. В. Алфимов, И. М. Бортник [13], Абрамешич и др. [1]	Неточное определение с точки зрения выражения роли инноваций в экономическом развитии
Инновация рассматривается как результат деятельности по обновлению предыдущей деятельности или процесс, в котором идея приобретает экономический смысл.	Д. И. Кокурин, Б. Твисс	Достаточно широкое определение
Инновация определяется через понятие нововведения	Современный экономический словарь	Данные понятия идентичны и не раскрывают особенностей и сущности инновации

Развитие региона на основе инноваций является важнейшим фактором его конкурентоспособности.

Конкурентоспособность региона это есть совокупность устойчивых отношений в области социально-экономического развития региона во взаимодействии с другими регионами, что позволяет создать новые комбинации продуктов, отраслей и сфер экономической деятельности. Эти комбинации направлены на формирование и продвижение инновационных продуктов и новых видов деятельности для региона, обеспечивая его инновационное лидерство и конкурентоспособность [23].

Инновационность региона — «это его способность к самообновлению, адаптации к изменениям и генерированию продуктов научно-технического прогресса» [23]. Из мирового опыта нам известно, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит не от ресурсных возможностей, а от инноваций. Подтверждением этого является печальный опыт нашей страны, которая не вовлечена в основной технологический обмен, обладая при этом колоссальными, богатейшими запасами природных ресурсов. Существует и опасность, в области инновационного развития, которая заключается в дальнейшем усилении сырьевого сектора отечественной экономики и «стерилизации» финансовых ресурсов, получаемых государством от экспортной продажи энергоносителей и изымаемых из оборота вместо инвестирования в инновационно активные

сектора.

«Инновационный потенциал» предприятия, региона, страны, научной организации, как понятие получило свое развитие в конце XX века [2]. В настоящее время данное понятие применяется достаточно широко в экономической теории и практике. Понятие «инновационный потенциал» так же привело к ряду самостоятельных исследований, посвященных анализу различных подходов к оценке этой экономической категории.

«Инновационный потенциал можно определить, как способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка» [4]. Поэтому инновационный потенциал привязан к конкретному уровню экономики — народному хозяйству.

«Инновационный потенциал можно трактовать, как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей субъекта — новатора, потребителя, рынка и др». [5]. Эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое, а именно от традиционного к новому. Следовательно, инновационный потенциал — это характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

На (рис. 2) изображена структура инновационного потенциала, представленная через совокупность ресурсной,

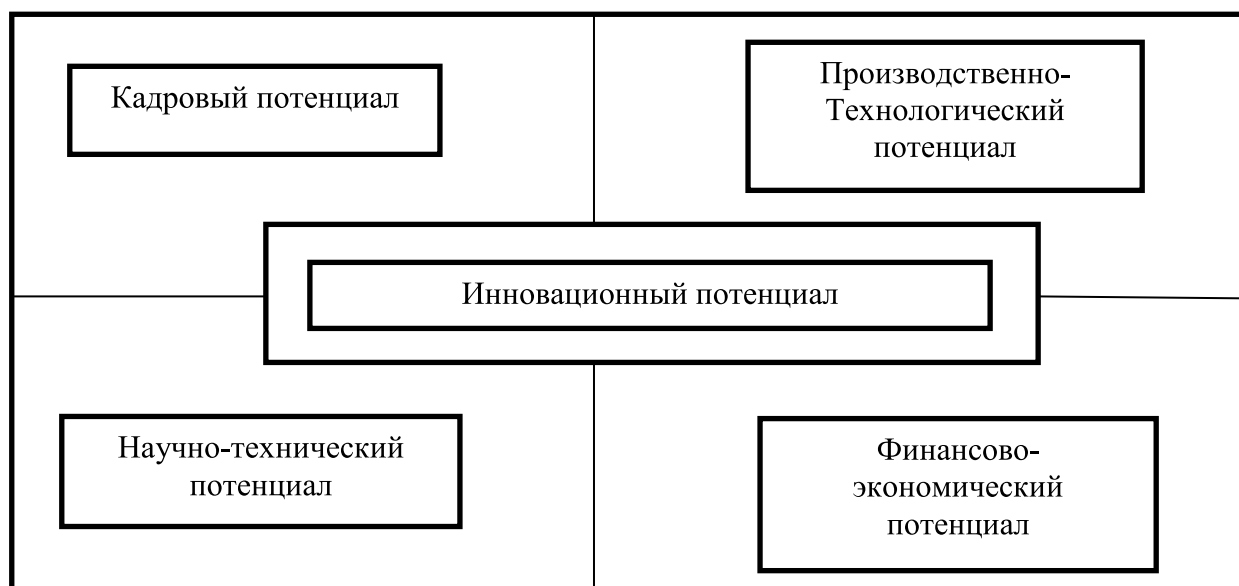


Рис. 2. Структура инновационного потенциала и его взаимосвязь с другими потенциалами хозяйствующего субъекта

внутренней и результативной составляющих, которые существуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность [7].

Иновационный потенциал региона представляет собой характеристику развития инновационных процессов, которая может затрагивать [23]:

- отдельные аспекты инновационной деятельности;
- ресурсы, обеспечивающие осуществление инновационной деятельности региона;
- использованные и неиспользованные (скрытые) ресурсные возможности, которые могут быть приведены в действие для достижения конечных целей региона [8];
- способность и готовность региона к ведению инновационной деятельности [9].

В широком смысле «Потенциал (лат. *potentia* — сила) — это средства, запасы, источники, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения, определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2].

Существенную роль в развитии экономической системы играет развитие инновационного потенциала. Понятие «инновационный потенциал» стало «концептуальным отражением феномена инновационной деятельности» [2].

В определении рациональных размеров инновационного потенциала, а также получении корректных оценок влияния инновационного потенциала на развитие экономики, должно быть четкое определение, во-первых, понятия инновационного потенциала, а во-вторых, его состава. В связи с чем необходимо четко определить все существенные факторы, предопределяющие его динамику.

Вопросам формирования инновационного потенциала в наше время в экономической литературе уделяется достаточно много внимания, однако в существующей инфор-

мации имеется и противоречивый характер не имеющий однозначного трактования. В отдельных случаях инновационный потенциал отождествляется с научно-техническим.

Иновационный потенциал представляется как «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции» [2], или толкуется как «система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса» [7], что значительно упрощает действительность, а также сужает сферу применения этой важной категории.

В определении инновационного потенциала как «способности различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка» [8], рассматриваемая категория привязана к конкретному уровню (народное хозяйство), что также сужает сферу ее применения. Кроме того, в этом случае из рассмотрения выпадают организационные инновации и инновации-услуги.

В представленных определениях инновационного потенциала, как правило, раскрывается одна или несколько существенных характеристик данного явления. В одном случае акцент переносится на институциональные структуры или средства формирования потенциала, в другом идет привязка к конкретному уровню (предприятие, национальная экономика и т. д.).

Определение, «инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов» [23], и свидетельствует о наличии неоднозначности в понимании сущности инновационного потенциала. Данное обстоятельство в значительной мере затрудняет разработку практических рекомендаций по формированию и эффек-

тивному использованию инновационного потенциала и, таким образом, негативно сказывается на конечных результатах инновационной деятельности.

Достаточно прозрачными и полными в вопросах исследования инновационного потенциала можно считать выводы Г.И. Жиц. По его мнению, под инновационным потенциалом понимается количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя основными секторами системы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным. В результате этого распределения формируются: научно-технический потенциал (сегмент или комплекс), образовательный потенциал (сегмент или комплекс), инвестиционный потенциал (сегмент или комплекс) [11].

Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал системы.

При изложенном подходе целесообразно считать инновационным потенциалом не все количество ресурсов, которое общество предполагает использовать для своего перспективного развития, а только та их часть, которая может быть использована для увеличения объемов или улучшения качества конечного потребления. При этом следует иметь в виду, что динамика количественных и качественных показателей потребления должна осуществляться в интересах потребителей, а не производителей. [23].

Научно-технический сегмент инновационного потенциала обеспечивает появление новшества. Образовательный сегмент его делает возможным диффузию новшества и его производительное использование. Инвестиционный сектор превращает новшество непосредственно в инновацию [23].

Таким образом, величина инновационного потенциала рассчитывается как совокупный итоговый результат деятельности трех следующих сегментов инновационного потенциала: наука — образование — инвестиции.

Из выше сказанного следует обратить особое внимание на значимость понятия «инвестиции» и «инвестиционный потенциал» в развитии инновационного потенциала региона. Социально-экономическое развитие региона, и ее эффективность зависят от управления инвестиционными и инновационными процессами в регионе, определяющего темпы обновления и модернизация основных фондов, создания и внедрения базисных и улучшающих технических, технологических и информационных новшеств с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, оказываемых услуг, переориентации сырьевой направленности экспорта на экспорт обрабатывающих отраслевых составляющих региона [20].

Значимость инвестиционно-инновационного процесса привело к более глубокому исследованию его сущности, содержания и форм взаимодействия участников данного процесса, поиска путей повышения его эффективности в условиях регионального развития.

В литературных источниках в области экономики существует достаточно много подходов к определению ин-

вестиционного и инновационного потенциалов региона как самостоятельных понятий к изучению факторов, влияющих на них, но, в тоже время, нет и однозначного подхода к определению инвестиционно-инновационного потенциала региона, факторов и методике его оценки [20].

Суть инвестиционно-инновационной политики региона заключается в обеспечении силами общественных механизмов инновационно-воспроизводственного развития на базе использования конкурентных преимуществ региона и, прежде всего, благодаря наращиванию его инвестиционного и инновационного потенциала.

Инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность региона определяются, в том числе, и его инновационной составляющей. Российские ученые-экономисты под инновационным потенциалом региона предлагают понимать совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона.

Инновационный потенциал состоит из существующих инновационных проектов, находящихся на стадии разработки и завершения, а также в инфраструктуре, которая выступает связующим звеном между всеми элементами развития инновационной деятельности.

В основе теории инновационного пути развития экономики лежит понятие «инновация», под которым понимается внесение в человеческую деятельность новых элементов (видов, способов), повышающих результативность этой деятельности.

Отсюда следует что инновации — это экономическая закономерность, и двигатель в прогрессивном развитии общества. По сути, инновация преследует повышение результативности, и главная проблема состоит не только в поиске новой идеи, но и материального обеспечения инновации.

В научной литературе приводится множество различных определений понятий «инвестиционный потенциал» и «инновационный потенциал». Приведем примеры этих определений, данные некоторыми авторами и встречающиеся в различных источниках (табл. 2).

Таким образом, следует сказать, что инновационный потенциал региона — это уровень возможности социально-экономической системы регионального хозяйства к осуществлению инновационной деятельности, определяемая ресурсной компонентой, формируемой научными, интеллектуальными, кадровыми, финансовыми, технико-технологическими ресурсами и обеспечивающей формирование ее инвестиционного потенциала.

Обзор возможных определений понятий «инвестиционный потенциал» и «инновационный потенциал» представленных в (табл. 2) дают нам возможность говорить о том, что реализация региональной инновационной политики связана с инвестированием. С точки зрения экономического содержания региональные инвестиции — это часть ресурсов региона, которые сознательно изымаются из потребления и вкладываются в расширение или модер-

Таблица 2. Соотношение понятий «инвестиционный потенциал» и «инновационный потенциал» с точки зрения различных авторов

№ п/п	Определение понятия «инвестиционный потенциал»	Определение понятия «инновационный потенциал»
1	Ф. С. Тумусов рассматривает «инвестиционный потенциал» как совокупность инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала [20].	По мнению Аюшеевой Л. А. инновационный потенциал региона представляет собой часть экономического потенциала, выраженная в виде научно-исследовательских, проектно конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных разработок, персонала научно-исследовательских организаций, их квалификации и способности к нестандартным новаторским идеям.
2	В. Д. Андриянов рассматривает инвестиционный потенциал как совокупность разработанных (разрабатываемых) инвестиционных проектов.	Николаев А. И. рассматривает инновационный потенциал как способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка. Поэтому инновационный потенциал привязан к конкретному уровню экономики — народному хозяйству [20].
3	В. Ю. Катасонов считает, что инвестиционный потенциал региона — это максимально возможная совокупность всех собственных ресурсов, накопленных в результате предшествующей хозяйственной деятельности указанного субъекта, которые можно использовать для обеспечения инвестиционной деятельности без нарушения текущей деятельности субъекта.	Монастырный Е. А. говорит о том, что инновационный потенциал — это способность системы организовать и осуществлять процессы, направленные на достижение результатов, наиболее полно соответствующих изменениям внешних условий, в первую очередь, изменениям требований рынка [16].
4	А. М. Марголин и А. Я. Быстряков предлагают под инвестиционным потенциалом рассматривать определенным образом упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, позволяющих добиться эффекта синергизма и получить эффект от взаимодействия различных факторов, превышающий сумму эффекта от воздействия на рассматриваемый объект каждого фактора в отдельности при их использовании [17].	Трухин С. А. рассматривает инновационный потенциал с точки зрения структурной характеристики и определяет его как «совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить восприятие и диффузию инноваций».
5	По мнению Зенченко С. В., Шемёткина М. А. инвестиционный потенциал региона можно определить как совокупную возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона. [12]	По мнению Москвиной О. С. инновационный потенциал (фирмы, научного центра, страны в целом) представляет собой имеющиеся в наличии и предназначенные для достижения инновационных целей (реализации инновационной стратегии, программ, проектов) ресурсы, а также организационные структуры и технологии (механизмы) инновационной деятельности [18].
6	Под категорией «инвестиционный потенциал» понимается совокупная возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооружённость труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход. В данном определении непостоянный запас ресурсов, имеющихся в наличии на данный момент времени, позволяющий увеличивать производительность труда, образует производственный фактор «капитал»; «экономический доход» — это стоимостное выражение потока предпринимательских услуг, порождённых этими запасами в течение определённого времени [24].	Краюхин Г. А., Шабайкова Л. Ф. определяют инновационный потенциал как совокупность кадровых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов, обслуживаемых соответствующей инфраструктурой, предназначенной для реализации нововведений.

низацию производства (новые технологии, оборудование, методы организации хозяйственной деятельности и т. п.) в расчете на получение прибыли в будущем [20].

В ином смысле основной предпосылкой в развитии инновационной деятельности в региональном аспекте является необходимость объединения под единым управлением инновационной и инвестиционной функций.

В результате чего следует сказать, что инвестиционная политика и инновационная политика являются совокупными частями эффективной региональной политики, которая направлена на улучшение инвестиционного и инновационного потенциала региона и оптимизацию его развития и ставится вопрос о том, что именно совокупный инвестиционно-инновационный потенциал является основой развития региона и всех его сфер.

Инвестиции есть необходимое условие и основной источник инновационной деятельности. Достижение высоких показателей инновационного результата зависит от сбалансированности и взаимосвязи целей и задач инвестирования конкретных инновационных проектов, средств и практических приемов их реализации, объемов капиталовложений, соответствия потенциалов и организационных действий субъектов единого инвестиционно-инновационного процесса [11].

Таким образом, инвестиционно-инновационный потенциал региона имеет определение как совокупной воз-

можности социально-экономической системы региона обеспечивающей развитие его инвестиционной и инновационной сфер в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона, определяемая ресурсной компонентой, формируемой научными, интеллектуальными, кадровыми, финансовыми, технико-технологическими ресурсами.

В заключении следует сказать, что активизация инвестиционно-инновационного процесса это одно из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований, которое предопределяет устойчивое функционирование регионов, повышение их экономического и социального потенциала.

В системе развития инвестиционно-инновационного потенциала региона взаимосвязь и взаимообусловленность инвестиционных и инновационных процессов поднимает проблему рассмотрения этих понятий не изолировано, а совокупно, и обуславливает необходимость трактовать инвестиционную и инновационную политику как единое направление финансовой политики региона.

В будущем процветании региона центральная роль принадлежит инновационным инвестициям, повышающим производительность труда и вложенного капитала. Развитие инноваций осуществляется в условиях накопления новых знаний, создания и продуктивного использования новых технологий.

Литература:

1. Абрамешин А. Е., Воронина Т. П., Молчанова О. П., Тихонова Е. А., Шленов Ю. В. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов./под ред. О. П. Молчановой. М.: Вита-Пресс, 2001.
2. Атоян В. Р., Жиц Г. И. Инновационный комплекс региона: проблемы становления и развития. — Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2006. — 195 с.
3. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер. 2001. с. 28.
4. Бекетов Н. В. Современные тенденции развития науки и инновационной деятельности/Проблемы современной экономики. — 2007. — № 3 (15). — file://localhost/D:/Job/2007/Statistic/1/art. htm.
5. Владимир Захаров. Что и как нужно спасать в российской науке // Независимая газета. — 13.01.2010.
6. Гунин В. Н. и др. Управление инновациями: 17-ти модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М, 1999.
7. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. — М.: Наука, 2006.
8. Государственный Комитет Статистики Российской Федерации. — http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_14p/Main.htm.
9. Гуриева Л. К. Концептуальные основы инновационной стратегии регионального развития // Наука и инновационные технологии для регионального развития: сб. статей всерос. науч.-практ. конф. (июнь 2003 г.). — Пенза, 2003. — С. 21–23.
10. Ермашкевич Н. И., Щеликова Н. Ю. Развитие научно-инновационного потенциала региона. // Вестник БГУ. № 3 (2012) С. 117–122.
11. Жиц Г. И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности // Инновации. 2008. № 11.
12. Зенченко С. В., Шемёткина М. А. «Инвестиционный потенциал региона». Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. № 6.
13. Инновационный менеджмент: Учебник/под ред. С. Д. Ильенковой. 2-е изд. М.: ЮНИТИ, 2003.
14. Карпенко М. О. Современные подходы к понятию и классификации инноваций. // Вестник БГУ. № 3 (2013) С. 129–132.
15. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации: учебное пособие для ВУЗов. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2000.

16. Монастырный Е. А. Термины и определения в инновационной сфере // Инновации. 2008. № 2.
17. Марголин А. М. Экономическая оценка инвестиций // А. М. Марголин, А. Я. Быстряков. М.: 2001, с. 357–35.
18. Москвина О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. 2005. № 30.
19. Романов Е. Г. К вопросу об инновации как экономической категории. // Вестник БГУ. № 3 (2011) С. 190–194.
20. Скурихина Е. В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, содержание, факторы состояния и развития [Текст] / Е. В. Скурихина // Молодой ученый. — 2012. — № 3. — С. 192–195.
21. Уткин О. А. и др. Инновационный менеджмент. М. М.: АКАЛИС, 1996.
22. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
23. URL1: <http://www.vevivi.ru/best/Formirovanie-innovatsionnogo-potentsiala-Dalnego-Vostoka-ref108592.html>.
24. URL2: http://www.0ck.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/investicionnyj_potencial_strany.html.

Состояние рынка труда в Российской Федерации на современном этапе

Французова Татьяна Алексеевна, магистрант
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

В статье приводится анализ рынка труда в Российской Федерации 2013 года. Отмечено неизбежное возрастание ценности профессиональной подготовки работника. Определена необходимость рациональной организации профессионального образования молодежи, согласованного как с развитием отечественной экономики, так и с тенденциями на мировом рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, коэффициент напряженности, уровень жизни, занятость.

С приходшей стабилизацией рынка в Российской Федерации мы снова наблюдаем «рынок кандидата», что выражается в достаточно высокой активности, готовности к изменениям, профессиональному росту и развитию. Вместе с тем, экспертный рост, наработка навыков и горизонтальное развитие — это то, к чему стремятся сотрудники, приходя в компанию.

Просматривается тенденция роста предлагаемых компенсаций. Однако на рынке не наблюдается активной «перекупки» кандидатов при переходе. А компании, в свою очередь, стремятся, используя различные мотивационные программы и все больше уделяя внимание развитию внутренних коммуникаций и взаимодействия между подразделениями организации. Повышается мобильность персонала. Вместе с тем, выявляется готовность менять текущее развитие карьеры, пробовать новые направления деятельности. Профессионалы не боятся брать паузу. Кто-то тратит это время на то, чтобы учиться, инвестируя в свою будущую или текущую карьеру. А кто-то не боится уходить «в никуда», менять сферу деятельности, заниматься личными делами. Появилась уверенность в том, что хороший специалист востребован всегда и перерыв или смена рода деятельности не нанесет ущерба карьере.

Усовершенствование трудового законодательства способствует притоку зарубежных профессионалов, при этом все больше россиян имеют возможность получить опыт работы за рубежом [1. с. 37]. Повышение качества программ по обучению и развитию персонала также оказывает положительное влияние. Россия больше, чем когда-либо, открыта международному бизнесу и становится

все более привлекательным рынком. Однако нестабильное прошлое страны, экономические и технологические сложности иногда сдерживают темпы развития иностранных компаний.

Критичным фактором достижения успеха становится трансформация структуры управления персоналом. Если компания и ее сотрудники не готовы меняться в том же темпе, с которым меняется сам бизнес, вы не сможете двигаться вперед. Ожидания работодателей очень высоки: они требуют «3D» мышления и инновационного подхода. Административные задачи менее приоритетны, чем 5 лет назад, и часто отдаются на аутсорсинг. Компании видят зависимость своего успеха от талантливых сотрудников, обладающих ясным мышлением, систематическим и структурированным подходом, от людей, помогающих избегать бюрократии и сокращать расходы.

Из таблицы 1 мы видим, что процент безработицы в последние годы снижается. Рынок труда уже практически полностью восстановился после кризиса. Уровень общей безработицы (по методологии МОТ) в I квартале 2013 г. составил 5,8% экономически активного населения.

Государство в течение 2013 года принимало активные меры по борьбе с безработицей, такие как:

- стажировка (выпускники школ, ссузов и вузов);
- переподготовка (повышение квалификации);
- профессиональное обучение (смена вида деятельности);
- создание собственного дела (самозанятость);
- общественные и временные работы;

Таблица 1. Уровень безработицы в РФ по годам [3]

Год	Безработные, тыс. чел.	Численность экономически активного населения, тыс. чел.	Уровень безработицы, %
2000	7059	72332	9,8
2001	6288	71411	8,8
2002	6155	72421	8,5
2003	5683	72835	7,8
2004	5775	72909	7,9
2005	5208	73811	7,1
2006	4999	74156	6,7
2007	4246	75060	5,7
2008	5289	75892	7,0
2009	6214	69542	8,4
2010	5590	77670	7,5
2011	5000	75800	6,6
2012	4714	74823	6,3
2013	4367	75300	5,8

— переезд в другую местность с целью временного трудоустройства.

Кроме этого в течение 2013 года проводилось совершенствование государственной политики занятости. Такими основными мерами можно считать:

— Введение квот на иностранную рабочую силу (квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в Российскую Федерацию в целях осуществления трудовой деятельности).

— Содействие созданию дополнительных рабочих мест и трудоустройству граждан на предприятиях малого и среднего предпринимательства.

— Выделение средств субъектам Российской Федерации на трудоустройство специально оборудованные рабочие места 14,2 тысячи инвалидов, а также содействовать занятости 20,3 тысячи граждан, проживающих в субъектах Российской Федерации с напряженной ситуацией на рынке труда (включая республики Северного Кавказа).

Опасения относительно возможной нестабильности так и не оправдались — массовых сокращений персонала и уменьшения количества вакансий на рынке труда

ни в 2012, ни в 2013 году не происходило. Это, безусловно, позитивный момент.

В наступившем году по-прежнему будет наблюдаться дефицит профессиональных кадров во многих сферах, особенно в промышленности, топливно-энергетическом комплексе, в автомобилестроении. Опытные специалисты с бэкграундом особенно востребованы.

В 2013 году для того, чтобы привлечь хорошего кандидата, компаниям приходилось прилагать гораздо больше усилий. Серьезный рост зарплат (более чем на 10–20%) происходит как раз в этот момент — в момент переговоров кандидата с работодателем. При этом в среднем по России рост зарплат в 2012–2013 годах не превысил рост инфляции. Банковский сектор и ТЭК традиционно являются наиболее «денежными», однако наибольший рост в открытии новых вакансий и найме персонала показали компании из сферы товаров народного потребления, розничный сектор, индустриальная промышленность, IT и телекоммуникации

Однако ситуация начала кардинально меняться. Так, российский рынок труда, изначально являвшийся скорее

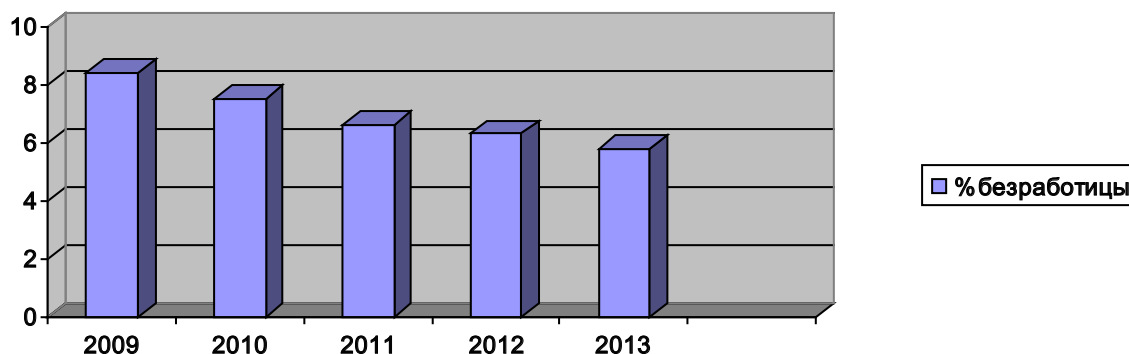


Рис. 1. Динамика уровня безработицы РФ в процентах к экономически активному населению за 2009–2013гг

«рынком кандидата» из-за острого дефицита высококвалифицированных кадров и демографического кризиса, испытал в 2012 году стресс из-за стремительно падающего уровня безработицы. Если на начало 2012 года незанятых в отечественной экономике было 6,6% от общего числа трудоспособного населения (почти 5 млн. сограждан), то к концу года этот показатель рухнул до 5,3% (сократившись на миллион человек).

К примеру, в Великобритании уровень безработицы составляет 7,8%, во Франции — 10,6%, в среднем по Евросоюзу — 11,7% (данные Евростата), в США — 7,8%.

В принципе, здоровой экономике необходима безработица (в пределах 6–7%, по оценкам экспертов), которая поддерживает рынок труда живым и является дополнительным фактором сдерживания инфляции.

Логика простая: пока рынок труда насыщен трудовыми ресурсами, работодатели не спешат поднимать зарплаты, а, следовательно, в экономике не появляется излишка свободных финансов домохозяйств, которые могут подогреть рост потребительских цен.

Средневзвешенный коэффициент напряженности на рынке труда России увеличился до 3,48 в I полугодии 2013 года по сравнению с 2,98 в аналогичный период предыдущего года (АППГ). Несмотря на сокращение общего уровня безработицы в стране, в ряде субъектов Федерации ситуация на рынке труда продолжает оставаться весьма негативной. Наибольший дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда наблюдается в Республике Ингушетия, Республике Дагестан, а также в Республике Тыва. Отметим, что по сравнению с АППГ, коэффициент напряженности возрос в Ингушетии в 3,5 раза, а в Республике Дагестан и Республике Тыва остался примерно на том же уровне.

В целом у большинства регионов, в которых наблюдалось существенное увеличение коэффициента напряженности, данный показатель ниже среднего уровня по России. Рост данного индикатора, например, в Воронежской или Тверской области можно охарактеризовать как позитивный сдвиг в развитии рынка труда в этих регионах, так как чрезмерно низкое значение коэффициента напряженности также свидетельствует о дисбалансе между спросом и предложением трудовых ресурсов. В то же время ситуация на рынке труда в таких субъектах Федерации, как Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Калмыкия вызывает серьезные опасения.

Оценить действительные масштабы безработицы довольно трудно. Наряду с зарегистрированной существует скрытая безработица (вынужденные отпуска и неполная рабочая неделя). В то же время велика скрытая, официально не фиксируемая «теневая» занятость по найму и индивидуальная трудовая деятельность.

До сих пор преобладает увольнение работников по собственному желанию, а не вследствие сокращения потребности предприятий в рабочей силе. В то же время процесс перемещения рабочей силы из «легального» сектора

экономики в «теневой» (даже при тенденции к его замедлению) в целом имеет отрицательный характер, хотя и неоднозначен по последствиям.

С одной стороны, он позволяет сохранить или даже увеличить доход работника, смягчить социальные последствия кризисных явлений в официальной экономике и обеспечить удовлетворение тех потребностей общества, которые она по тем или иным причинам не может удовлетворить. С другой стороны, истощаются трудовые ресурсы страны в целом, усиливаются диспропорции в экономике, снижается собираемость налогов.

На сегодняшний день главной проблемой занятости остается не безработица, а неэффективное использование трудоустроенной рабочей силы, в первую очередь находящейся в вынужденном простое. В связи с этим значительную часть населения беспокоит угроза потери работы.

В настоящее время ситуация на рынке труда приобретает новые черты. Во-первых, многолетняя скрытая безработица, которой сопутствует ей же обусловленный дефицит рабочей силы, продолжается. Падение производства, с одной стороны, и низкая эффективность организации производства и труда с другой, увеличивают масштабы недоиспользования работников. Для их оптимизации применяется целая система мер, которая направлена на разумное сочетание труда, а также средств производства. Эта сводится, прежде всего, к объединению людей, коллективов, которые общими усилиями реализуют функциональную программу на основе каких-то правил и процедур [2 с. 410]

Во-вторых, возникли существенные сбои в воспроизводстве профессионально-квалификационной структуры. Не восполняется естественное выбытие рабочих старших возрастов по многим профессионально-квалификационным группам. Тем самым ставится под угрозу развитие ведущих отраслей народного хозяйства, прежде всего машиностроения. В целом масштабы и уровень профессиональной подготовки рабочих массовых профессий не соответствует перспективным требованиям. Перераспределение занятых по отраслям (прежде всего возрастание удельного веса непродуцированной сферы), в целом необходимое и прогрессивное, не только превышает нынешние возможности народного хозяйства, но и нередко осуществляется нерационально (непомерно высокая доля охранных структур, нехватка учителей и медицинских работников).

Особый интерес представляет анализ положения молодежи на российском рынке труда. Его необходимость обуславливается двумя важнейшими обстоятельствами: во-первых, молодые люди составляют около 35% трудоспособного населения России, во-вторых, они — будущее страны. Молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные процессы в обществе. Вместе с тем она во всем мире является одной из наиболее уязвимых групп на рынке труда, так как не имеют достаточного профессионального и социального опыта, и в силу этого менее конкурентоспособны.

Снижение общего уровня жизни населения привело к сверхзанятости среди учащейся молодежи, вынужденной работать в свободное от учебы время. Особенную тревогу вызывает утрата молодежью ценности профессионализма. Проявляется четкая тенденция к люмпенизации молодежи, что в ближайшей перспективе отразится на социальной структуре общества.

Несмотря на кризис, в экономике все больше ощущается рост потребности в повышении общеобразовательного уровня работников, увеличивается спрос на профессиональное образование. Если существующие в настоящее время тенденции в воспроизводстве квалифицированных кадров не изменятся, то в ближайшей перспективе можно ожидать роста безработицы среди неквалифицированного населения, и, прежде всего молодых людей, которые не продолжают дальнейшего образования, не имеющих профессии или должной квалификации. Поэтому необходима рациональная организация профессионального образования молодежи, согласованного как с развитием отечественной экономики, так и с тенденциями на мировом рынке труда.

Таким образом, по мере развития рыночных отношений и конкуренции, ускорения перестройки отраслевой структуры занятости ценность профессиональной подготовки работника неизбежно возрастет. Мировой и отечественный опыт подтверждают тенденцию роста продолжительности обучения молодежи и более позднего ее вступления в активную трудовую деятельность.

В России рынок труда не будет рынком соискателей еще очень и очень долгое время. Сам факт работы людей на предприятии в России создает ситуацию, когда работодатель основной и единственный «закон». Посу-

дите сами — большинство компаний в России работает по «серым схемам», есть «белая» и «серая» часть заработной платы, больничные листы в подавляющем большинстве российских компаний не оплачиваются. Отпуск работодатель предоставляет сотрудникам тогда, когда посчитает это нужным. График отпусков — это больше отписка, чем работающий документ. Зарплатные ожидания кандидатов и бонусы так же формируют владельцы бизнеса (за исключением крайне редких специалистов).

Хорошего уровня специалисты, чаще всего, остаются не востребованными на рынке труда по нескольким причинам. Во-первых: хорошего уровня специалист стоит хорошего уровня денег и уже он, по большей части диктует свои условия работы работодателю. Во-вторых: работодателю нужно идти с ними на компромисс. Думаю, что в ближайшие два года ситуация будет меняться в пользу работодателей. Работодатели будут все чаще и чаще заменять знающего себе цену высокопрофессионального и дорогого специалиста, двумя-тремя специалистами «среднего» уровня, но сговорчивыми, тихими и спокойными «рабочими лошадками». Все выше сказанное в России называют «оптимизацией затрат на персонал». Отсюда, как результат, качество специалистов на рынке труда растет, а качество специалистов, занимающихся подбором — снижается.

Осуществление эффективной и продуманной политики на рынке труда требует дальнейших исследований в этой области, которые все еще отстают от запросов практики. Особую значимость при этом приобретают такие конкретные проблемы как: выбор оптимальных форм и методов регулирования занятости, соотношение частных и государственных инициатив, централизация и децентрализация в этой области.

Литература:

1. Журавлева Г. П. Экономика / Г. П. Журавлева: — М.: Экономика, 2011.
2. Шарина Г. А. Финансовый механизм в системе управления финансами / Г. А. Шарина, М. П. Емельяненко // Молодой ученый. — 2013. — № 10. — С. 410–411.
3. <http://www.gks.ru>

Влияние банковской системы Российской Федерации на функционирование реального сектора экономики

Фролова Оксана Юрьевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В последние годы банковская система России претерпела ряд потрясений и коренных изменений. В связи с развитием рыночной экономики резко возросло количество банков, и расширился спектр предоставляемых ими услуг. Необходимость анализа взаимодействия банковской системы и реального сектора экономики обоснована

все более тесными связями банков и предприятий. Согласно данным Российского статистического ежегодника, динамика объема выдаваемых кредитов показывает стабильные темпы роста. На начало 2012 года объем выданных предприятиям и организациям кредитов составил 18400,9 млрд. рублей, что на 3871 млрд. больше по срав-



Рис. 1

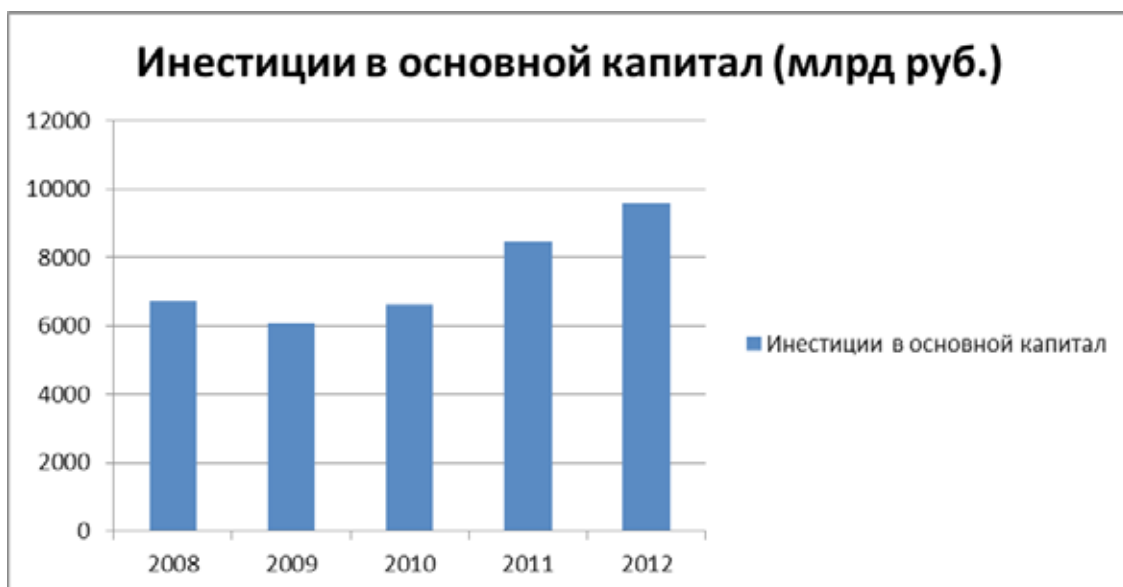


Рис. 2

нению с 2011 годом (рис. 1) [1]. Повышенный интерес вызывает именно рост значимости банковских кредитов для коммерческих предприятий.

Банковский сектор был и остается основным источником финансирования как оперативной, так и стратегической деятельности предприятия. Динамика развития организации в значительной степени обеспечивается заемными источниками, несмотря на их возвратность и платность. Их относительно просто получить на определенные цели, выбрать удобный график погашения и срок предоставления. Однако существует ряд проблем, которые снижают спрос на банковские кредиты. Одной из них является высокая процентная ставка [7]. Предприятия с низким уровнем рентабельности не могут позволить себе взять кредит.

Однако была выявлена также положительная тенденция во взаимоотношениях корпоративных клиентов и банков: рост объема долгосрочных кредитов. Банки

стали ориентироваться на финансирование долгосрочных проектов, что приблизило их к выполнению главной задачи банковского сектора, а именно длительного финансирования масштабных проектов инвестиций в реальный сектор экономики.

На взаимоотношения банковского и реального секторов экономики существуют две диаметрально противоположные точки зрения.

Первый вариант базируется на утверждении «Состояние банковской системы оказывает значительное влияние на функционирование реального сектора экономики». Банковский сектор выступает основным источником финансирования компаний в России [2]. От степени доступности банковских услуг зависит формирование положительного тренда развития экономики. Особо ярким примером данного положения служит финансовый кризис 2008 года. Под внешним воздействием кризиса выявились внутренние проблемы банков, зачастую свя-



Рис. 3



Рис. 4

занные с чрезмерно рискованной политикой их руководства [6]. Именно из-за этого фактора у банков возникли проблемы с ликвидностью. Проценты по кредитам повысились, а по депозитам снизились, что не могло не сказаться на реальном секторе экономики [10]. Многим предприятиям становилось невозможным оформить кредит, она стали ориентироваться на собственные источники финансирования. Однако объем собственных средств крайне ограничен, из-за чего в развитии организации возникает застой. Результатом переориентации на собственные средства стало снижение инвестиций в основной капитал в 2009 году на 16,2% по сравнению с 2008 (рис. 2).

Величина кредита как источника финансирования увеличилась на 21,4% (рис. 3) [1].

Финансовые потрясения того времени показали, что «финансовый кризис, как правило, являвшийся следствием экономического кризиса, в современном мире способен стать его первопричиной». Поэтому банковская

система нуждается в поддержании бесперебойного выполнения своих функций, обеспечении ликвидности и стабильности.

Существует и иное мнение по поводу влияния банковской системы РФ на реальный сектор экономики: «сегодня средства банков не играют существенной роли в финансировании инвестиций реального сектора» [11]. Задача банков — аккумулировать временно свободные денежные средства населения и направлять их на финансирование долгосрочных инвестиционных проектов. В этом плане банки выполняют свои функции не в совершенстве. Спрос на их услуги у юридических лиц не столько высок из-за немалой процентной ставки, тогда как для длительного финансирования немаловажное значение имеет его стоимость. На начало 2012 года доля кредитов как источника финансирования инвестиций в основной капитал составила всего 8,4%. Кроме того период с 2008 года этот показатель претерпевал изменения в отрицательную сторону (рис. 4).

Данная тенденция не может не вызывать опасений. Она наглядно демонстрирует, что в банковском секторе существуют проблемы. Возможно, банки действительно не обеспечивают в должной степени того уровня качества кредитования корпоративных клиентов, который требуется рыночной экономике и доля кредитов в качестве инвестиционного ресурса не столь значительно, но состояние банковской системы заметно сказывается на состоянии реального сектора экономики.

Финансовый кризис высветил немало проблем, стоящих перед банковской системой России. Одной из этих проблем стала неспособность банка выполнить функцию мобилизации сбережений населения для создания инвестиционного ресурса. Причина того кроется не только в самих банках, неспособных обеспечить реальную конкуренцию за привлечение денежных средств, но и в общем состоянии экономики страны. Платежеспособный спрос населения был и остается достаточно низким. Банкам трудно обеспечить необходимый уровень средств для долгосрочного кредитования организаций, поэтому в существующих условиях подобный вид кредитования сопровождается высокими рисками.

Вторая проблема — это недальновидность политики надзорного органа и участников банковской системы. Существует немало кредитных организаций, имеющих скрытые внутренние проблемы или ведущих слишком рискованную политику. До наступления критического момента для внешних субъектов это, как правило, незаметно, а при наступ-

лении — оказывает отрицательное влияние на всю систему в целом. Поэтому необходимо создать такую систему контроля и оперативного выявления проблемных аспектов банковской деятельности, которая позволит предотвращать возможные негативные последствия.

Также следует особое внимание уделить крупным значимым банковским структурам, от состояния которых зависит вся система в целом, а также спрос и предложение на рынке банковских услуг. Ситуация такова, что наблюдается диспропорция в распределении капитала: примерно 20 самых крупных банков являются обладателями 60% всех активов страны [7]. Поэтому политика, проводимая этими банками, имеет определяющее значение для функционирования всей системы.

Подводя определенные итоги, стоит отметить, что вопрос влияния банковской системы на реальный сектор экономики состоит не столько в самом факте его наличия, сколько в степени самого влияния. Несмотря на то, что кредитные ресурсы не используются организациями в той мере, в которой могли бы, коммерческие предприятия не могут обеспечить должный уровень развития только за счет собственных средств. Поэтому для стабильного и устойчивого развития реального сектора экономики необходимо обеспечить стабильную, бесперебойную и конкурентоспособную деятельность кредитных организаций. Именно стабильная банковская система является залогом устойчивого функционирования всей национальной экономики.

Литература:

1. Российский статистический ежегодник — 2012 г.
2. Барашков О. А. Анализ участия банковской системы в формировании ресурсной базы предприятий реального сектора экономики // Вестник Самарского государственного университета, 2011. № 1/1 (82). стр. 19–32.
3. Веселов В. В., Шерстобитова А. А. Проблемы управления кредитным риском в банковском секторе // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013. № 5. С. 89–92.
4. Глухова Л. В., Шерстобитова А. А. Государственный финансовый менеджмент: управление рисками в сфере финансового рынка // Школа университетской науки: парадигма развития. 2013. № 1 (8). С. 7–13.
5. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 70–72.
6. Кривцов А. И., Коротков С. Л. Особенности инвестиционной деятельности коммерческих банков // Вестник СамГУПС, 2012. № 1 (15). стр. 34–38.
7. Павлова Е. В., Ермакова М. В. Современное состояние рынка кредитования физических лиц в российской федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 36–39.
8. Павлова Е. В. Инновационный фьючерсный контракт, как инструмент снижения финансовых рисков // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 8. С. 229–238.
9. Павлова Е. В. Сущность производных финансовых инструментов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 3. С. 214–217.
10. Полтева Т. В., Мингалев Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал, 2013. № 4. стр. 33–36.
11. Самиев П. Между кризисами: российский банковский рынок // Аналитический банковский журнал, 2011. № 10 (194). стр. 40–49.
12. Сорокина О. И. Оценка развития банковского кредитования в посткризисный период // Экономический журнал, 2011. № 3. стр. 32–43.

Развитие методики измерения интеллектуального капитала в соответствии с концепцией транзакционных и альтернативных затрат

Хайрутдинов Зульфан Рамилевич, аспирант

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

В работе рассматривается методика оценки интеллектуального капитала — ИК (и его элементов) с позиций измерения отдачи от вложенных в него средств. Затраты на формирование элементов ИК сами по себе не образуют активы (капитал) до тех пор пока не характеризуются эффективностью. Анализ через призму концепции транзакционных и альтернативных затрат позволяет ответить на вопросы: обладает ли компания интеллектуальным капиталом и каков порядок его величины.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, транзакционные затраты, концепция, трансформационные затраты, альтернативные затраты (издержки), эффективность (отдача).

In work the valuation methodic of the intellectual capital — IC (and its elements) from positions of measurement of return from investments made in it is considered. Costs in forming of the IC elements in itself don't form assets (capital) until then they aren't characterized yet by efficiency. The analysis through a prism of the concept of transactional and alternative expenses allows to answer questions: is there the intellectual capital of company and what order of size it is.

Keywords: intellectual capital, transactional expenses, concept, transformational expenses, alternative expenses (costs), efficiency (return).

В современной экономике интеллектуальный капитал (ИК) становится основой информационного общества. Интеллектуальный капитал характеризует конкурентоспособность экономических систем, является ключевым драйвером их развития. Способность экономики генерировать и эффективно использовать интеллектуальный капитал во многом определяет экономический и инновационный потенциал страны.

Для эффективного управления компанией необходимо выявлять интеллектуальный капитал, проводить правильную оценку его элементов и формировать стратегию в соответствии с полученными результатами. Целью статьи является разработка методики оценки интеллектуального капитала (его элементов) с позиций измерения отдачи от вложенных в него средств. Затраты на формирование элементов ИК сами по себе не образуют активы (капитал) до тех пор пока не характеризуются эффективностью. Анализ через призму концепции транзакционных и альтернативных затрат позволяет ответить на вопросы: обладает ли компания интеллектуальным капиталом и каков порядок его величины. Этим обусловлена актуальность и научная новизна данного исследования.

По мнению известного российского ученого в области интеллектуального капитала Булыги Р. П. [1, с. 86], под интеллектуальным капиталом следует понимать совокупность элементов неосозаемых (нематериальных) факторов производства, а также систему экономических отношений по его использованию для создания стоимости бизнеса. Важно отметить, что интеллектуальный капитал — это ресурсы (активы) организации. Галаган А. М. [2, с. 215.] в своих работах придерживался точки зрения, что капитал представляется в активе баланса, а пассив является планом распределения этого капитала по опре-

деленному целевому назначению. Мэтьюс М. Р. и Перера М. Х. в работе «Теория бухгалтерского учета» указывали: «То, что экономисты и юристы именуют капиталом, бухгалтеры называют активами» [4, с. 274.].

На основе изучения научно-исследовательской и практической литературы за последние 3–4 года можно констатировать, что различные авторы (Як Фитц-Енц, Э. Брукинг, Л. Эдвинсон, Карл-Эрик Свейби, А. И. Добрынин, Б. Б. Леонтьев и другие) по-своему выделяют составляющие интеллектуального капитала организации. Однако, в большинстве своем их размышления об экономической сущности интеллектуального капитала сводятся к следующей его структуре:

- человеческий капитал,
- организационный (структурный) капитал,
- потребительский (отношенческий) капитал.

Следовательно, количественная (финансовая) оценка интеллектуального капитала может быть представлена в следующем виде [5, с. 160–170.]:

$$C_i = C_h + C_o + C_c, \quad (1)$$

где:

C_i — стоимость интеллектуального (intellectual) капитала;

C_h — стоимость человеческого (human) капитала;

C_o — стоимость организационного (organizational) капитала;

C_c — стоимость клиентского (customers) капитала.

Получив финансовые оценки каждого элемента ИК целесообразно скорректировать их на соответствующие коэффициенты, по терминологии Д. Нортон и Р. Каплана означающие — «коэффициенты готовности». Иными словами, выявить и привести нематериальные активы в соответствие стратегии компании в целом: найти

разрывы в готовности человеческого, организационного и клиентского капитала.

Логика размышлений авторов в работе «Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты» [3, с. 229–409] исходит из того, что вложения (затраты) в элементы ИК еще не формируют их стоимость. «Организация не может просто приписать финансовую стоимость тому или иному нематериальному элементу ИК, потому что его материальная ценность может быть определена и получена только в контексте стратегии».

Стратегическая карта представляет собой статичный фотоснимок стратегии предприятия. Благодаря количественной характеристике целей, установлению временных границ, а также планированию и утверждению инициатив стратегическая карта со временем превращается в динамичное отображение процесса создания стоимости. Стратегическая готовность конвертируется в материальную ценность только тогда, когда внутренние процессы создают более высокий уровень дохода и прибыли. Хорошо составленная стратегическая карта показывает взаимосвязи внутренних процессов организации и нематериальных активов, которые создают устойчивое конкурентное преимущество.

Таким образом, итоговая формула измерения ИК с учетом коэффициентов готовности имеет вид:

$$C_i (\text{НМА}) = C_h * KCh + C_o * KCo + C_c * KCc, \quad (2)$$

где:

KCh , KCo , KCc — коэффициенты готовности соответствующих элементов интеллектуального капитала.

Развивая указанную методику измерения интеллектуального капитала и его элементов, автор предлагает дополнять ее анализом затрат с позиций концепции трансакционных и альтернативных издержек.

Шаститко А.Е. в работе «Новая институциональная экономическая теория» [6, с. 212–225] характеризует трансакционные издержки как затраты ресурсов (денег, времени, труда и т. п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

Совокупные издержки производства состоят из двух основных частей: трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых» характеристик.

Феномен трансакционных издержек рассматривается в двух важных аспектах: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности. Неопределенность определяется через фрагментарность (и, как правило, искаженность) располагаемой организациями информации и ограниченных возможностей ее переработки, которыми они обладают.

Учитывая наличие двух аспектов в объяснении трансакционных издержек, их можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономиче-

ских субъектов и снятию распределительного конфликта между ними. Трансакционные издержки являются препятствием для реализации возможностей, которые представлены в качестве объекта исследования в различных разделах экономической теории и характеризуются следующими особенностями:

1. Трансакционные издержки препятствуют использованию благ там, где они обладают наивысшей ценностью, т. е. препятствуют реализации более благоприятных возможностей или получению положительной экономической прибыли

2. Трансакционные издержки ограничивают возможности реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе разделения труда (А. Смит, Д. Рикардо) и торговли и, следовательно, экономического роста. Теория сравнительных преимуществ означает различия в альтернативных издержках, которые являются основанием специализации стран на производстве того или иного набора благ и соответственно развития международного разделения труда.

3. Трансакционные издержки препятствуют поиску инновационных возможностей использования известных ресурсов или открытию новых при заданном наборе альтернатив их использования. Альтернативные издержки снижают внимание к обнаружению новых возможностей.

4. Трансакционные издержки препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции.

Таким образом, с одной стороны, эволюционные изменения в экономике происходят под воздействием траектории предшествующего развития, а с другой стороны, из-за несовершенства механизма обратной связи и отбора, посредством которых экономические субъекты обучаются, а внешняя среда обуславливает выживание, развитие наиболее «удачливых» и максимально адаптирующихся из них, которые, в свою очередь, определяют ход дальнейшего развития.

Данный тезис представляет в данной статье особое значение, которое будет раскрыто ниже. Согласно теореме Р. Коуза в свободной интерпретации, вне зависимости от того, как первоначально распределены (специфицированы) права собственности на активы (ресурсы), в конечном итоге ими будет обладать тот, кто наилучшим образом их оценивает. Такая интерпретация трансакционных издержек позволяет по-новому взглянуть на экономическую природу интеллектуального капитала.

Организация — это коммерческая структура, которая существует ради достижения определенных целей. Суммарный вектор всех ее целей отражает стратегию развития. Реализация стратегии компании осуществляется усилиями собственников и менеджмента компании. Деятельность экономического субъекта сопровождается совокупностью преддоговорных, текущих (операционных) и постконтрактных затрат.

Первая группа затрат — преддоговорные — может учитываться на счетах бухгалтерского учета (поиск, сбор,

обработка информации о ценах, контрагентах, превентивный экономический анализ, заключение контрактов). Вторая группа — текущие затраты, также может быть учтена в системе бухгалтерского учета. Как правило, эту группу представляют трансформационные затраты, связанные с профильной деятельностью организации (разработка, производство, реализация, логистика, административные расходы, технико-экономические расчеты, анализ и прочее). Третья группа затрат — постконтрактные, характеризуется затратами на завершение сделок, обеспечение гарантийного срока на профильную продукцию (работы, услуги), арбитраж, восстановление и защита нарушенных прав. Данные затраты также отражаются на счетах бухгалтерского учета и могут получить достоверную документально подтвержденную оценку.

Отметим, что указанные группы затрат можно распределять как по видам деятельности (продуктам, работам, услугам) и ключевым проектам организации, так и по элементам интеллектуального капитала.

Ранее мы установили, что для получения количественной характеристики элементов интеллектуального капитала необходимо применять коэффициенты готовности. Это означает, что стоимостной оценкой элемента ИК выступает не совокупность затрат в чистом виде, учтенных на счетах бухгалтерского учета, а отдача на вложенные в них средства (их эффективность).

С другой стороны, наряду с документально подтвержденными и учтенными в бухгалтерском учете затратами, существует и другая группа затрат, которую невозможно охватить системой бухгалтерского учета. Данная группа представляет собой альтернативные затраты (издержки). Альтернативными издержками является различного рода упущенная выгода или утраченные возможности (незаработанный доход, несостоявшаяся сделка, торги), т.е. не-

полученные экономические выгоды в результате ошибочных действий, недостатка знаний лиц, принимающих решения, асимметричности и заведомо ложной информации и другие.

На наш взгляд, применительно к процедуре выявления и учетно-аналитической оценки элементов ИК (определение порядка его величины), можно установить следующие контрольные соотношения (см. Таблицу 1).

По данным таблицы видно, что соотношение активов в пользу превышения их рыночной стоимости над балансовой — это внешнее свидетельство о наличии у организации положительной деловой репутации. В свою очередь, превышение отдачи от собственных затрат (которые в дальнейшем также могут капитализироваться в активы) над альтернативными затратами (упущенной выгодой и потерей альтернативных возможностей) — является внутренним фактором, показывающим превышение ИК компании над среднерыночной величиной. Первое свидетельство — доказывает эффективную адаптацию к факторам внешней среды и ее турбулентности, второе — эффективность внутрикорпоративного менеджмента в принятии управленческих решений по сравнению с менеджментом других компаний.

Таким образом, по мнению автора, одним из возможных вариантов развития методического инструментария оценки интеллектуального капитала и его элементов, является широкое заимствование положений концепции транзакционных затрат. Применяя предложенную автором методику выявления и определения порядка величины интеллектуального капитала, у собственников и менеджмента организации появляется действующий механизм управления бизнесом. На пути реализации стратегии компании, с одной стороны, должны учитываться внешние факторы среды, а с другой, прово-

Таблица 1. Контрольные соотношения для выявления ИК и определения порядка его величины

Контрольное соотношение	Показатели	Характеристика соотношения
$A' > A$ $\Sigma \PhiЗ (отдача) > \Sigma AЗ$	A' — справедливая (рыночная) стоимость активов. A — учетная (балансовая) стоимость активов организации. $\PhiЗ$ (отдача) — фактические учетные затраты (по тем же проектам/элементам ИК) с учетом коэффициента готовности. $AЗ$ — альтернативные затраты (по проектам/элементам ИК).	При данном соотношении: рыночная стоимость активов превышает балансовую — наличие положительной деловой репутации. Отдача от элементов ИК организации превышает, альтернативные варианты отдачи (упущенной выгоды). Вывод: организация имеет положительную деловую репутацию. Величина ИК и его элементов превышает среднерыночные значения.
$A > A'$ $\Sigma AЗ > \Sigma \PhiЗ (отдача)$	Те же Те же	Вывод: организация имеет отрицательную деловую репутацию. Величина ИК и его элементов ниже среднерыночных значений.

дится адекватный анализ эффективности внутрикорпоративного менеджмента и принимаемых решений. Дальнейшими направлениями исследования могут быть развитие

методик оценки альтернативных затрат и отдачи от собственных затрат (по видам деятельности, проектам, элементам ИК).

Литература:

1. Булыга Р. П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография/Р. П. Булыга, М. В. Мельник; под ред. Р. П. Булыги. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. Галаган А. М. Основы общего счетоводства. — М.: Изд-во Наркомторга СССР и РСФСР, 1928.
3. Каплан Р. С. Нортон Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты/Пер. с англ. — М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2005.
4. Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета. — М: Аудит, ЮНИТИ, 1999.
5. Хайрутдинов З. Р. Система измерения элементов интеллектуального капитала/З. Р. Хайрутдинов // XI Васильевские чтения. Материалы Международной научно-практической конференции «Ценности и интересы современного общества» (3 сборник) — М.: Изд-во РГТЭУ — 2012.
6. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС — 2002.

Концепция «идеальной бюрократии» М. Вебера в медицинской организации

Хаташвили Марина Тариеловна, магистрант;
Тихонович Алексей Валерьевич, магистрант;
Вельман Марина Валерьевна, магистрант;
Велиева Амира Джилинговна, магистрант;
Гималетдинова Светлана Петровна, магистрант;
Ламакина Ирина Владимировна, магистрант;
Макаров Павел Владимирович, магистрант;
Байшева Надежда Александровна, магистрант

Красноярский государственный медицинский университет им. В. Ф. Войно-Ясенецкого

*«Политика есть мощное и медленное бурение твердых пластов,
проводимое одновременно со страстью и холодным глазомером»
(М. Вебер)*

В современных условиях в медицинских организациях России преобладает бюрократическая культура управления. Данная культура отражает догматические стереотипы управленческих целей медицинских организаций, ориентирующих работников на достижение формальных количественных показателей своей деятельности.

В рамках данной культуры цели деятельности медицинского работника — сокращение симптомов и проявлений болезней пациентов, достижение формального состояния отсутствия болезни.

Здесь преобладает командно-административный стиль взаимоотношений подчиненного и начальника, а пациент представляет собой формальный объект, на который направлены действия персонала медицинской организации и который должен «бездумно» выполнять рекомендации и требования врача. Характерными чертами бюрократической культуры управления являются механически повторяющийся характер взаимодействия управляющих и управляемых, врачей, медицинских сестер и пациентов,

жесткое установление ролей в структуре управленческой власти организации.

Но как вместе с этим всем, проявляется милосердие, чувство сострадания к больным? В каком виде врач должен проявлять доброту, мягкость, отзывчивость по отношению к своему пациенту, если за каждым словом и действием доктора стоит очередной «бумажный» приказ? Можно ли сочетать в медицинской организации бюрократизированную систему управления, где каждое действие врача расписано на бумаге и человечность, благодушие, по отношению к пациентам так, чтобы человек выходил из стен больницы с чувством благодарности медикам и комфорта на душе?

На первый взгляд кому-то, возможно, покажется, что все эти вопросы вовсе не актуальны и нет смысла искать на них ответы. Но, работая в разных медицинских организациях, я все чаще стала задаваться ими, ибо бюрократия для меня есть синоним жесткости и холодности, что просто не может не отразиться на обычных людях, пришедших в больницу за состраданием и помощью.

А для, того, чтобы делать какие-либо выводы и ставить перед собой цели по корректировке системы медицинского учреждения, необходимо иметь представление о том, какой должна быть «идеальная бюрократия», о которой так много писал Вебер.

Концепция «идеальной бюрократии»

В исследовании Макса Вебера бюрократия относится к социологическим представлениям о рационализации коллективной деятельности. Целью своей работы он ставит структурирование действий работников организации с целью установления наилучшей схемы развития фирмы и максимизации прибыли. Вебер полагал, что организация должна принять определённую стратегию роста. Таким образом, действия работников предприятия становятся предсказуемыми и отлаженными, что ведёт к упрощению контроля над действиями фирмы в целом.

Я попытаюсь выразить свое мнение по каждому принципу работы бюрократизированной системы.

Итак, по теории идеальной бюрократизированной системе, организация в процессе своей работы должна руководствоваться следующими принципами:

Иерархическая цепочка команд

Каждый сотрудник должен отвечать перед своим руководителем за процесс своей работы и его результаты. Тот, в свою очередь, должен отчитываться перед вышестоящими отделами. Таким образом, устанавливается цепь взаимосвязанных команд, необходимая для достойного функционирования и касающаяся каждого работника.

На первый взгляд — отличный принцип, который призван связать всех работников одной цепью — цепью взаимосвязанности и единства. Но, я считаю, что в наше время, к сожалению, имеют место быть, так называемые, автократические организации — где предприниматель взял на себя роль единоличного руководителя, который осуществляет контроль над организацией, как пастух над своими многочисленными стадами. К чему это приводит, если в организации работает, к примеру, 300 человек? Предприниматель может быть эффективным руководителем только до тех пор, пока он в состоянии контролировать и управлять всем тем объёмом работы, который он на себя взвалил. Ведь если поголовье скота пастуха разрастётся в десятки раз, ему будет слишком трудно держать всё под контролем. Следовательно, придётся искать помощников и наделять их определёнными полномочиями. Но, если глава организации недооценивает систему командной цепочки в целом, он не добьётся значимых успехов в своём деле, так как снова останется один на один с абсолютно всеми мелкими и большими проблемами.

В виду существования в наше время данной проблемы, чиновникам здравоохранения следует очень серьезно подходить к выбору профессионала, который будет возглав-

лять какую — либо медицинскую организацию и назначать на эти места исключительно тех людей, в которых они будут максимально уверены.

Специализация должностных обязанностей

Бюрократия становится эффективной благодаря специализации должностных обязанностей. Её структура заключается в чёткой верификации должностных обязанностей и функций. Каждый сотрудник предприятия должен быть экспертом в своей работе, нести ответственность за эффективное выполнение своих обязанностей. Следовательно, все задания, необходимые для достижения целей, должны распределяться между высокоспециализированными работниками, каждый из которых будет стараться идеально выполнить свою часть работы для последующего суммирования этих результатов в единственно возможный высокоуровневый итог.

На мой взгляд, один из самых важных и необходимых принципов. Полностью с ним согласна и считаю, что в медицинской организации каждый работник должен выполнять свою функцию четко и отлажено, ведь за этим стоит здоровье и жизнь пациента. Не зря ведь еще в клятве Гиппократата есть слова, безусловно относящиеся именно к данному принципу: «...Я ни в коем случае не буду делать сечения у страдающих каменной болезнью, предоставив это людям, занимающимся этим делом...» Ни в коем случае никто из работников больниц не должен перекладывать свою работу на другого и брать на себя то, чему не обучался. Страшно даже представить, что было бы, если бы все это перемешалось между собой и встало с ног на голову...

Правила, единые для всех

Каждое задание должно выполняться в соответствии с «постоянной системой абстрактных правил», которые устанавливаются руководством организации независимо от того, является ли она коммерческой или нет.

Эти нормы предусматривают права и обязанности как работников, так и их руководителей. Эти правила устанавливаются с целью гарантирования однородности и скоординированности различных заданий. Разумность такой практики состоит в том, что руководитель одного отдела в то же время является и подчинённым другого, вышестоящего отдела, то такие жёсткие правила дают возможность контроля над самими начальниками.

Здесь важно заметить, что правила существуют не только для работников «среднего звена», но и для всех руководителей. К примеру, если есть приказ о том, что рабочий день в организации длится до 16.00 — то и главный врач должен находиться именно до этого времени, дабы не было ситуаций, когда к нему по важному вопросу звонит сотрудник организации, а его уже нет на рабочем месте. На самом деле, такие ситуации могут серьезно подкосить работу организации. Ведь ситуации, по которым

звонил сотрудник «среднего звена» в кабинет главному врачу могут быть разными и, возможно, это был вопрос «жизни и смерти»...

Безличностные взаимоотношения

По концепции идеальной бюрократии Вебера, правила, по которым работает персонал, должны являться безличными и формальными и относиться в равной степени ко всем работникам организации. На фирме, функционирующей по схеме бюрократической системы, отношения роли с ролью ставятся выше, чем отношения человека с человеком. Должно присутствовать соблюдение субординации как между собой и подчинёнными, так и в отношении с клиентами. Цель устранения фаворитизма, служебных отношений, симпатий, основанных на личной дружбе или знакомстве — невмешательство отдельных личностей в продуктивное выполнение задач организации.

Важный принцип, который, на мой взгляд, будучи используемым в медицинской организации должен быть заметно подкорректирован. Соблюдение субординации между руководителями и подчинёнными — безусловно. Но, разве может быть максимально успешным в результате тот вариант, когда врач и пациент — это два абсолютно не питающих друг к другу никаких чувств «бюрократизированных робота»? Ведь, зачастую, пациент идет к врачу не только за рецептом, но и за состраданием, моральной поддержкой, вселением веры в излечение. И не зря в народе существует выражение: «слово — лечит». Я считаю, что когда в кабинет к милосердному и человеколюбивому врачу заходит страдающий болезнью пациент, доктор просто не может остаться холодным, жестким и эмоционально холодным работником системы здравоохранения... Все мы изначально — люди, а потом уже — руководители, врачи и медсестры. Необходимо принимать это во внимание, имея дело с пациентом, стоящим под твоими дверями начмеда, и которому, возможно нестерпимо ждать пока у тебя по расписанию «обед».

Продвижение работников по службе

Наём на работу должен осуществляться в соответствии с реальной квалификацией каждого работника, (личной проверке знаний при собеседовании), также предусматривать защиту от произвольного увольнения, т. е. наём должен предполагать собой возможность карьерного роста на протяжении всей жизни, повышение оплаты труда, пенсию, что обеспечивает высокий уровень его преданности «фирме-Родине». В свою очередь продвижение сотрудников по службе должно быть основано на стаже и личных достижениях. Это позволяет организации обучать и удерживать на работе высококвалифицированных специалистов. Соответственно, при условии сильной мотивации к долгосрочной лояльности организации по отношению к её сотрудникам, успех в делах фирмы прак-

тически гарантирован. Однако, на мой взгляд, проблема данного принципа — это невозможность большей части работников быть реализованными в бюрократической системе, поскольку основной показатель успеха в карьере бюрократизированной системы — это продвижение по иерархической лестнице вверх, но по мере ее движения пирамида сужается, и только лишь некоторые сотрудники организации могут занять вышестоящие должности.

Здесь, на мой взгляд, будет уместным решить вопрос с заработной платой сотрудников «среднего звена». Ведь, по сути, если посмотреть правде в глаза, не каждый руководитель хочет возлагать на себя ту ответственность и задачи, которые он возлагает на себя для того, чтобы иметь высокопоставленную должность и, следовательно, высокооплачиваемую работу. К примеру, если простой врач, работающий в поликлинике, получал бы хоть примерно столько же, сколько получает главный врач — возможно бы и этот главный врач, окончивший когда-то «лечебное дело» и, возможно, будучи хорошим специалистом в клинической врачебной практике, стал бы с радостью лечить людей. И наоборот, есть люди, которые максимально успешно могли бы и хотели бы вместо него выполнять функции администратора, на данный момент, являясь врачами в поликлинике.

Стандартные процедуры

Все административные акты и решения обязаны быть оформлены в письменном виде. Они предварительно изучаются исполнителями, являются обязательными и определяют строгий порядок и подотчётность в организации, что снижает до минимума риск возникновения недомолвок и всякого рода нестыковок.

Надоевший всем принцип, но, к сожалению, от бумаг в медицинской организации никуда не деться. Бесконечные архивы историй болезней, гигабайты приказов и постановлений в компьютерах руководителей, все это является неотъемлемой частью бюрократизированной системы управления. Здесь хотелось бы заметить необходимость всеобщего перехода на электронные варианты всех актов, историй болезней и т. д., дабы уменьшить количество печатной информации. И чтобы этот переход действительно произошел, а не был лишь напечатан на очередном листе бумаги.

Координация сверху

Менеджеры не должны являться собственниками организации во избежание подделки документов и организации теневого бизнеса в пользу своего «кармана». В этой ситуации также играет большую роль свод определённых правил, упомянутых выше, позволяющих производить контроль над всеми сферами деятельности сотрудников.

Повсеместное распространение бюрократии вызвано, прежде всего, тем, что она оказывается более эффек-

тивной, чем любая другая форма управления. Все это делает бюрократию совершенно незаменимой в современном обществе.

Превосходство бюрократии над иными формами управления обусловлено главным образом тем, что она выступает носителем специальных знаний, которые необходимы для нормального функционирования любой крупной организации.

Утверждение Вебера о наивысшей эффективности бюрократии нередко подвергалось критике. По мнению некоторых социологов, Вебер не учел возможности проявления в бюрократических организациях разного рода «дисфункций». При этом имелось в виду, что следование

бюрократическим нормам могло привести к снижению эффективности управленческой деятельности. Такая точка зрения высказывалась в ряде работ других социологов, которые не подвергали сомнению веберовский идеальный тип рациональной бюрократии, но все же указали на то, что бюрократическая организация может сопровождаться некоторыми побочными последствиями и непредвиденными проблемами.

В своем эссе я попыталась выразить свое мнение о бюрократизированной системе в целом, привести примеры тех проблем, которые могут встречаться в медицинской организации и попытаться предположить варианты их решения.

Литература:

1. <http://www.plam.ru>

Методика анализа соответствия бухгалтерской финансовой отчетности налоговым декларациям

Хмельницкая Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), филиал в г. Кисловодске

В настоящее время в России налоговый учет отделен от бухгалтерского. Это определяется принципиальными различиями целей, пользователей, правовой природы и принципов учета. В результате различий в составе и формировании показателей отчетности в каждой из учетных систем больше, чем общего, и при этом различия касаются их фундаментальных основ. Однако, у них есть общая основа, благодаря которой бухгалтерский и налоговый учеты не разделились сразу же, — это источник получения информации — факты хозяйственной деятельности предприятия.

Исчисление всех налогов осуществляется на основе информации об отдельных фактах хозяйственной деятельности, которая содержится в первичных учетных документах бухгалтерского учета. В различных видах финансовых, управленческих и налоговых регистров данная информация лишь группируется по различным основаниям в соответствии с задачами каждого вида учета. Контроль за правильностью формирования налоговых баз, полнотой и правильностью исчисления налогов требует проведения анализа соответствия бухгалтерской финансовой отчетности налоговым декларациям. Данный анализ осуществляется налоговыми органами в ходе проведения камеральных проверок с целью отбора предприятий для проведения выездных налоговых проверок. С учетом этого каждая организация при составлении налоговых деклараций должна осуществлять анализ их соответствия данным бухгалтерской отчетности, что позволит снизить налоговые риски.

Каждый налог имеет самостоятельные объекты налогообложения, определяемые в соответствии с положениями НК РФ. В отечественной практике существует три модели формирования объектов налогообложения, различающихся по степени самостоятельности по отношению к бухгалтерскому учету. Поэтому, первым этапом анализа соответствия данных бухгалтерской отчетности налоговым декларациям является определение порядка определения налоговой базы.

Основой первой модели является бухгалтерская информация, которая не корректируется для целей налогового учета. Примером данной модели служит налог на имущество предприятий. В соответствии с п. 1. ст. 374 НК РФ объектом налогообложения является имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Вторая модель предполагает формирование показателей налогового учета путем корректировки бухгалтерских показателей. К этой модели взаимодействия бухгалтерского и налогового учета до 2002 г. относился налог на прибыль организации. За основу расчета налоговой базы по налогу на прибыль принимались данные о прибыли до налогообложения, которые приводились в «Отчете о прибылях и убытках». Данные бухгалтерского учета корректировались вне системы бухгалтерского учета в соответствии с законом РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116—1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Третья модель предполагает расчет налоговой базы без участия показателей бухгалтерского учета. Такой налоговый учет организован по НДС/Л, для которого предусмотрено составление специального налогового аналитического регистра по каждому налогоплательщику, в которых кроме данных о выплаченных налогоплательщику доходов, отражаемых в бухгалтерском учете, приводятся суммы стандартных налоговых вычетов, которые в системе бухгалтерского учета не отражаются. Аналогичная система применяется для НДС. Его исчисление производится на основе данных специальных первичных учетных документов (счетов-фактур), которые обобщаются в специальных налоговых регистрах (книги покупок и книги продаж). Вместе с тем ведение налогового учета по НДС предполагает формирование объективной информации о данном налоге и на счетах бухгалтерского учета [1].

Наибольшие расхождения между данными бухгалтерской отчетности и налоговыми декларациями могут возникать по налогу на прибыль. Бухгалтеру такие расхождения очевидны и понятны. Однако, проблема в том, что он составляет отчетность для самых разнообразных групп пользователей бухгалтерской информации, прежде всего, для акционеров (собственников), которые подчас далеки от бухгалтерского учета и его сложной и непонятной для них методологии. Например, бывает совершенно непонятно, почему организация должна уплатить налог на прибыль, сумма которого в три раза превышает величину прибыли, показанную в бухгалтерском балансе, или наоборот, имея огромную прибыль в отчетном периоде, организация практически ничего не должна бюджету.

Такое положение вещей требует введения в бухгалтерскую отчетность показателей, отражающих соотношение бухгалтерской и налоговой трактовки фактов хозяйственной жизни. В международных стандартах бухгалтерского учета расхождения между данными бухгалтерской и налоговой отчетности выражаются через категорию «отложенные налоги».

Понятия «отложенные налоги», «отложенные налоговые активы» и «отложенные налоговые обязательства» возникли в российской практике учета с 2003 г. Во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО [2] принято Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02, устанавливающее правила формирования в бухгалтерском учете и порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль [3].

Стремление раскрыть в отчетности информацию не только о текущих, но и о будущих налоговых последствиях позволяет проинформировать ее пользователя о допустимой к распределению величине чистой прибыли, рассчитанной уже с учетом влияния отложенных налогов. Концепция такова: уже сегодня, признав в своих целях доход (либо расход) по какой-либо операции, бухгал-

терский учет, оперируя положениями НК РФ, способен определить, в какой величине этот же доход (расход) будет признаваться сегодня и в будущем при формировании налоговой базы по налогу на прибыль.

Основной целью этого бухгалтерского стандарта является определение взаимосвязи между прибылью (убытком), исчисленной согласно нормам бухгалтерского законодательства Российской Федерации (далее — бухгалтерская прибыль (убыток)), и налоговой базой по налогу на прибыль, рассчитанной в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации (далее — налогооблагаемая прибыль). Именно для достижения вышеуказанной цели ПБУ 18/02 устанавливает специальные правила отражения информации о расчетах по налогу на прибыль в бухгалтерском учете и порядок ее раскрытия в бухгалтерской отчетности.

За основу разработки ПБУ 18/02 был взят Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль», правильнее сказать, взят основной его принцип — отражение в бухгалтерском учете налоговых последствий с целью получения более прозрачной, полной и достоверной информации об экономическом состоянии организации [4].

ПБУ 18/02 предусматривает отражение в бухгалтерском учете сумм, способных оказать влияние на величину налога на прибыль последующих отчетных периодов в соответствии с законодательством РФ. ПБУ 18/02, описывая процедурные вопросы отражения в бухгалтерском учете отложенных налогов, концептуально изменило формирование и отражение сумм налога на прибыль организации, подлежащего уплате в бюджет за отчетный период.

В соответствии с нормами ПБУ 18/02 в каждом отчетном периоде изначально будет определяться сумма налога на прибыль от бухгалтерской прибыли (убытка) и отражаться в бухгалтерском учете независимо от суммы налогооблагаемой прибыли (убытка). Затем будут исчисляться и отражаться суммы налога на прибыль, обстоятельства по возникновению которых для целей налогообложения появились в данном отчетном периоде и повлияли на величину налога на прибыль, рассчитанного от бухгалтерской прибыли.

В основу исчисления текущего налога на прибыль, который сформирован в соответствии с правилами налогового законодательства и отражен в декларации по налогу на прибыль, положен метод корректировки прибыли до налогообложения, которая отражена в отчете о финансовых результатах [5].

Для расчета суммы налога на прибыль, начисляемой для уплаты в бюджет за отчетный период, в бухгалтерском учете необходимо определить:

— налог на прибыль от показателя прибыли (убытка), отраженного в бухгалтерском учете и Отчете о финансовых результатах;

— суммы, на которые корректируется налог на прибыль, рассчитанный от бухгалтерской прибыли, и оказывающие влияние на величину налога, подлежащего уплате

Таблица 1. Показатели бухгалтерского и налогового учета

Разницы	Налоговый актив (обязательство)	Корректировочная проводка	Результат корректировки
Постоянная положительная разница	Постоянное налоговое обязательство	Дебет 99 Кредит 68	Увеличение условного налога на прибыль
Постоянная отрицательная разница	Постоянный налоговый актив	Дебет 68 Кредит 99	Уменьшение условного налога на прибыль
Вычитаемая временная разница	Отложенный налоговый актив	Дебет 09 Кредит 68	Увеличение условного налога на прибыль
Налогооблагаемая временная разница	Отложенное налоговое обязательство	Дебет 68 Кредит 77	Уменьшение условного налога на прибыль

в бюджет как в текущем, так и в последующих отчетных периодах.

Методика взаимоувязки показателей бухгалтерского и налогового учета при формировании налоговой базы по налогу на прибыль можно представить в таблице 1.

Таким образом, ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» позволяет рассчитать сумму налога на прибыль по правилам налогового учета, но на основе исключительно бухгалтерских данных. Это помогает поль-

зователям бухгалтерской отчетности понять причины расхождений между финансовым результатом, сформированным в бухгалтерском учете, и налоговой базой, исчисленной в декларации по налогу на прибыль. ПБУ 18/02 регламентирует способы отражения в бухучете налоговых активов и обязательств, отложенных на будущие отчетные периоды, что приводит к формированию более достоверной величины чистой прибыли (убытка) организации за отчетный период.

Литература:

1. Нестеров Г. Г., Терзиди А. В. Налоговый учет: Учебное пособие. — М.: Рид Групп, 2011. — 304 с.
2. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности»
3. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (ред. от 24.12.2010)
4. Международные стандарты учета и финансовой отчетности/под ред. Л. И. Ушвицкого, А. А. Мазуренко. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 153 с.
5. Годовой отчет — 2012 //под общ. ред. В. И. Мещерякова/ — Международное агентство бухгалтерской информации. 2012. — 758 с.

Инновационная деятельность в российской экономике

Худякова Мария Александровна, магистр;

Научный руководитель Сорокина Галина Петровна, профессор

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), Институт экономики и управления

Предприятиям, развивающимся в современных рыночных условиях, необходимо иметь широкое представление о таких понятиях, как инновации, инновационная деятельность, инновационная политика. Данные понятия являются важными составляющими деятельности предприятия, поэтому руководству необходимо разрабатывать конкретный план по развитию и внедрению инноваций для повышения эффективности деятельности и что важно, повышению конкурентоспособности производимой продукции.

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного

процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении

новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления. Существует множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного в современных условиях осуществлять специальную экономическую политику. Как и практически всякая иная политика, она неодинакова в разных странах, хотя и подчинена одной и той же цели: стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала.

Одна из наиболее актуальных проблем российской экономики — повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства, создающих высокую добавленную стоимость. Поэтому возникает острая необходимость в получении предприятиями доступа к передовым технологиям.

Теоретически существуют два подхода. Можно пойти по пути приобретения лицензий и ноу-хау на известные технологии, виды продукции и торговые марки крупных зарубежных компаний. Другой путь — опора на собственный научно-технический потенциал, в значительной мере невостребованный сегодня отечественной промышленностью. Он является более перспективным с многих точек зрения, однако требует преодоления целого ряда финансовых и организационно-управленческих барьеров.

В России вплоть до последнего времени инновационная деятельность осуществлялась исключительно в крупных государственных учреждениях, управляемых посредством волевых решений бюджетного финансирования и планирования, но без учета особенностей и закономерностей самого инновационного процесса.

Инновационный бизнес — наиболее уязвимая часть российского малого бизнеса. Малые предприятия в сфере инноваций активно создавались в 1990–1993 годах. Многие из них распались, не просуществовав и двух лет. Этому способствовали неблагоприятные условия для развития инновационного бизнеса, складывающиеся в этот период:

- высокие налоги;
- сложности с арендой помещений;
- дороговизна сырья и энергии.

Ситуация в современной рыночной экономике складывается несколько лучше. В целях развития предпринимательства в инновационной сфере в нашей стране, начиная с 1990 г., развивались новые формы финансирования на основе формирования ими инновационных банков, инновационных фондов для финансовой поддержки малых организаций, отдельных ученых специалистов, финансирования рискованных проектов.

В настоящее время основным источником финансирования инновационной деятельности зачастую являются собственные средства предприятий. Каждому восьмому предприятию оказывалась поддержка из федерального бюджета, каждому 12 — из местных бюджетов. Около

2,5% промышленных предприятий получали средства из региональных инновационных фондов, около 1% — из фонда технологического развития либо от иностранных инвесторов.

В последние годы все большее распространение финансирования НИОКР получает система грантов. Для эффективного использования системы грантов при функционировании фундаментальных исследований следует наделить научного работника или первичную исследовательскую группу правами юридического лица, в зависимости от сложности проблемы выделять гранты на срок до 3–5 лет. Для перехода на такую систему нужно, чтобы деньги и фонды находились в распоряжении научных советов при отделениях республиканских академий.

Новый статус академических научных учреждений позволит осуществить предложение о переходе академической науки на конкурсную — контрактную систему со свободным финансированием. Суть ее в том, что руководитель научного коллектива завоевывает в результате конкурса финансовое обеспечение своей работы, объявляет через ученый совет конкурс на соответствующий штат научных сотрудников. С теми, кто его пройдет, в дальнейшем заключается контракт на определенный срок, причем оплата труда определяется ученым советом в пределах фонда зарплаты, выделенного на выполнение работы.

Проблемы формирования инновационной политики особенно важны при выборе перспективной стратегии. В настоящее время особую актуальность приобретает разработка стратегии и тактики реформирования внутрифирменной науки как элемента инновационной политики. Необходимо поддерживать совместные исследования внутрифирменных научных подразделений с академическими институтами, вузами и ГИЦ. Такая целенаправленная мера позволит обеспечить трансферт технологий по стадиям инновационного цикла, и «компенсировать» недостаток кадров высшей квалификации и исследовательской базы этого сектора науки. Формирование стратегии происходит с учетом существующих условий, собственных интересов инноваций предприятия, перспектив развития инновационных процессов на длительную перспективу. Это обусловлено следующими причинами:

1. Сформулированные в конкретный момент цели и приоритеты инновационной политики отражают только субъективное осознание действительности. По мере развития предприятий, отраслей и экономики в целом цели и возможности их реализации будут существенно меняться по мере осознания новых факторов и условий развития.

2. Инновация не является разовым мероприятием, воспроизводственные процессы в экономике должны носить постоянный характер, поэтому все инновационные мероприятия должны быть взаимоувязаны не только технологически, но и по времени.

3. В современных условиях основную роль в создании новой инновационной политике должно играть федеральное правительство и его органы. В частности министерство науки и новых технологий.

Обращение государств с традиционно развитыми рыночными отношениями к вопросам глобального, перспективного характера (имеются в виду тщательный анализ направлений технического развития и выбор приоритетных областей инновационной деятельности; анализ темпов развития инновационных процессов и склонности общества к инновационному предпринимательству; инициирование инновационных программ и т.д.) раскрывает основную причину государственного вмешательства в управление инновациями. Сосредоточивая внимание преимущественно на вопросах перспективного характера, государственные меры воздействия гармонично дополняют рыночные механизмы, оказывающие в основном лишь краткосрочное влияние на сферу инноваций. Рыночные ориентиры позволяют предприятиям учитывать

сегодняшнюю экономическую ситуацию и вырабатывать определенные прогнозы, но только на ближайшее будущее.

В этих условиях приоритет отдается инновационным процессам, которые обеспечивают высокий «частный эффект» — чаще всего максимум прибыли на вложенный акционерами капитал. При этом могут оказаться невостребованными инновационные идеи, заключающие в себе огромный «общественный эффект» (например, программа борьбы со СПИДом) или потенциальный эффект в будущем (продукты и процессы завтрашнего дня). Вот эти устремленные в относительно далекое будущее идеи и призвана, главным образом, вбирать в свою орбиту современная инновационная политика промышленно развитых капиталистических стран.



Рис. 1. Инновационная активность организаций промышленного производства

Литература:

1. Гохберг Л. М., Кузнецова И. А. Инновации как фактор модернизации экономики // Структурные изменения в российской промышленности/Под ред. Е. Г. Ясина. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
2. Миронова Н. Б. Инновационное развитие России: анализ основных индикаторов // Современные научные исследования и инновации. — Май 2013. — № 5 [Электронный ресурс].
3. Сайт Росстата www.gks.ru. Официальная статистическая информация/Предпринимательство/Наука и инновации.

Анализ международной практики функционирования суверенных фондов благосостояния

Чалова Ольга Владимировна, магистр
Магистратура Национального Банка Республики Казахстан (г. Алма-Ата)

Статья посвящена изучению опыта создания и функционирования зарубежных суверенных фондов благосостояния. Проанализированы характерные особенности формирования и использования средств таких фондов. Определены основные задачи деятельности. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить несколько основных типов суверенных фондов, разделенных по целям создания.

Ключевые слова: суверенные фонды, государственные резервы, экспорт сырья, сверхдоходы, стабилизационные фонды, сберегательные фонды.

Формирование фондов государственных финансовых резервов в конце XX в. связано главным образом с необходимостью финансового регулирования экономик стран, зависящих от эксплуатации природных ресурсов. Экономическое развитие стран не имеет устойчивого характера. Фаза подъема в конечном итоге завершается падением. Это обуславливает циклический характер практически всех производственных показателей экономической системы.

Потребность в формировании резервных фондов была обусловлена мощной зависимостью отдельных государств от колебания мировых цен на рынках сырья. К тому же, отдельные страны создают резервные фонды с целью накопления средств для будущих поколений, так как используемые страной ресурсы являются невозполнимыми. Следовательно, можно обозначить две важные функции таких фондов. Во-первых, средства, накопленные в фонде можно использовать для восполнения дефицита государственного бюджета в моменты неблагоприятной конъюнктуры рынка. Во-вторых, фонд дает возможность изымать избыток экспортных поступлений в страну в период благоприятной конъюнктуры сырьевого рынка, тем самым предотвращая возникновение голландской болезни в национальной экономике [1].

На первый взгляд кажется противоестественным то, как приток экспортного капитала может быть лишним. Однако увеличение выручки от экспорта приводит, как правило, к укреплению местной валюты. Сам факт укрепления национальной валюты не представляет никакой угрозы для экономики, но все-таки, не стоит забывать, что перманентные колебания курсов валют вслед за изменением мировых цен на сырье ведут к макроэкономической нестабильности, тем самым мешая компаниям разрабатывать определенные стратегии приспособления к текущему курсу. Более того, учитывая характерные особенности стран-экспортеров, такие как монополизм и высокие административные барьеры, стоит отметить возможность резкого роста инфляции в связи с притоком экспортной выручки.

Кроме чисто экономических задач, резервные фонды решают вопросы предотвращения стремительного увеличения государственных расходов. Обычно, немедленно минимизировать государственные расходы вслед за снижением доходов не представляется возможным. В итоге,

периоды, когда ситуация на мировом рынке складывается неблагоприятно, подразумевают крупный дефицит государственного бюджета, неисполнению социально-экономических программ и неисполнению обязательств по государственным долгам.

С точки зрения участия в макроэкономической политике государства, резервный фонд выступает как макроэкономический инструмент, участвующий в процессе поддержания совокупного спроса и долгосрочного экономического роста. Проводя свою макроэкономическую политику, государство замедляет совокупный спрос нации в тот момент, когда экономика страны активно развивается, и, наоборот, при экономическом спаде и снижении покупательской активности государство стимулирует его. Во время стагнации государство имеет возможность расходовать больше средств, чем собирает налогов. Государственные расходы растут, предприятия могут не снижать производство товаров и услуг, а также не сокращать численность штата. Обратная ситуация получается в период инфляции спроса: государство снижает свои расходы, тем самым прекращая стимулировать рост цен. Разницу, которая образуется между доходами и расходами государственного бюджета, государство может разместить в резервном фонде либо взять в долг в иностранной валюте. Более того, кроме проблемы колебания доходов и избытка денежного предложения в странах, ориентированных на экспорт сырья, присутствует проблема ограниченности и невозполнимости природных ресурсов. В связи с этим, возникает необходимость рационального использования экспортной выручки от сырья в долгосрочной перспективе.

Опыт ряда стран, таких как Норвегия, Кувейт, ОАЭ, ориентированных на экспорт сырьевых товаров, свидетельствует, что правительства этих государств смогли успешно использовать рост мировых цен на сырье для формирования стабилизационных резервных фондов и фондов будущих поколений. Средства таких фондов используются для покрытия расходов государственного бюджета либо погашения внешнего долга страны. Между тем, не следует забывать о подверженности мировых цен на сырье сильным и резким колебаниям.

Официальные названия подобных фондов бывают разными, наиболее употребительные — **стабилизационный**

фонд, фонд будущих поколений и национальный фонд [2].

Определение фонда будущих поколений приведено в исследовании Б. Шапагатовой и основано на Международных стандартах деятельности фондов национального благосостояния. Оно гласит, что «Фонд национального благосостояния — это государственный инвестиционный фонд, который состоит из финансовых активов, включающих в себя излишки платежного баланса, официальные операции с валютой, доходы государства от приватизации, бюджетного профицита, а также поступления от экспорта сырьевых ресурсов».

Стабилизационные фонды и фонды будущих поколений — две организационные формы и финансовые конструкции реализации государственных финансовых резервов, получивших название суверенных фондов благосостояния.

История суверенных фондов благосостояния (СФБ) уходит далеко в 50-е года. В 1953 году Кувейтский Совет по инвестиционным вопросам был создан с целью инвестирования избытка прибыли от продажи нефти. В 1965 году на смену Кувейтскому Инвестиционному Совету приходит Кувейтское ведомство по инвестиционным вопросам (КИО) — подразделение Кувейтского управления по инвестиционным вопросам, которое на данный момент управляет значительной частью Фонда Будущих поколений, которому правительство Кувейта ежегодно отчисляет 10% прибыли от продажи нефти. Кувейтское ведомство по инвестиционным вопросам инвестирует свои средства по всему миру [3].

В 1956 году британская администрация Гильбертовских островов в Микронезии стала взимать налог с экспорта фосфатов, используемых в качестве удобрения. На крошечные поступления от этого налога был сформирован Резервный Фонд балансирования доходов Кирибати (Kiribati Revenue Equalization Reserve Fund), который с тех пор вырос до 600 млн. долларов [3]. На данный момент фонд является основным ресурсом формирования прибыли островов и инвестирует свои средства в различные активы

за рубежом. После основания первых двух инвестиционных фондов, их количество начинает расти. До 2000 года происходило преимущественно становление сырьевых фондов.

Первая волна роста суверенных фондов наблюдалась в 1970-е года, когда был образован Singapore's Temasek Holdings в 1974 году и Abu Dhabi Investment Authority в 1976 году. Рост этот был связан с нефтяным кризисом 1973 года. Доходы от продажи нефти для основных арабских стран-производителей нефти в 1973—1978 гг. росли невиданными темпами. Например, доходы Саудовской Аравии выросли с 4,35 млрд.\$ до 36 млрд.\$, Кувейта — с 1,7 млрд.\$ до 9.2 млрд.\$, Ирака — с 1.8 млрд. \$ до 23,6 млрд.\$ [4]. В целом, суммарные доходы стран-экспортеров выросли с 23 млрд.\$ в 1972 году до 140 млрд.\$ в 1977 году [4]. Неизрасходованные десятки миллиардов долларов, лежащие без движения на счетах, могли означать серьезное сокращение деловой активности и перекосы в мировой экономике. Таким образом, одним из решений для арабских стран стало создание суверенных фондов, в которых аккумулировались избыточные средства.

Вторая волна роста началась в 90-е годы с образованием Iran Oil Stabilization Fund в 1999 году и Qatar Investment Authority в 2000 году.

К третьей волне роста относится период 2000-х годов. Рост сырьевых фондов был связан с повышением цены на нефть с 24 долларов в 1999 году до 140 долларов в 2008 году [4]. Рост несырьевых фондов в период с 2000 по 2006 годов был обусловлен экономическим ростом мировой экономики. По сути, быстрый рост фондов отражает значительный подъем развивающихся экономик.

В настоящее время в мире насчитывается более 70 суверенных фондов благосостояния [3]. Главными игроками в этой сфере, контролирующими более 80% активов всех суверенных фондов благосостояния, стоимость которых составляет примерно 5,1 млрд. долларов США, являются Китай, Норвегия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Сингапур, Кувейт, Россия и США (рисунок 1). Из перечисленных стран лишь Сингапур и Китай сформировали свои фонды



Рис. 1. Страны, аккумулирующие большую часть активов СФБ [3]



Рис. 2. Распределение активов СФБ по регионам [3]

не за счет экспорта нефти, а благодаря устойчивым положительным сальдо счета текущих операций и/или государственного бюджета.

Большая часть суверенных фондов сегодня формируются за счет доходов от экспорта сырьевых товаров, главным образом нефти и нефтепродуктов (59%). Причем, основную долю таких фондов представляют суверенные фонды Ближнего Востока (преимущественно ОАЭ и Саудовской Аравии), а также Европы (Норвегия и Россия). При этом активы несырьевых фондов практически полностью сконцентрированы в Азии — 41,8% (рисунок 2).

Суверенные фонды благосостояния различаются по целям создания. В зависимости от основных целей образования и функционирования фондов можно выделить пять принципиально различных групп СФБ. Группировка фондов по целям их создания представлена в таблице 1 [5].

В целом, цели создания суверенных фондов зависят от специфики каждой страны. Большое количество фондов в странах, богатых природными ресурсами, созданы для достижения сразу нескольких целей. Так, фонды в Казахстане, Азербайджане, Тринидад и Тобаго, Ботсване и Норвегии призваны выполнять две функции: стабилизационную и сберегательную, а сохранность и накопление пенсионных резервов обеспечивает фонд Австралии [5].

Суверенные фонды благосостояния, образованные за счет отчислений от сверхдоходов от экспорта сырья или за счет перечислений избыточных государственных

финансовых ресурсов, представляют собой не только накопительные фонды, но и инвестиционные государственные фонды, основная цель формирования которых — инвестирование средств СФБ на мировом рынке с целью получения инвестиционных доходов.

Как видно из рисунка 3, цели создания суверенных фондов влияют на инвестиционные стратегии этих фондов [6].

Как уже отмечалось выше, стабилизационные фонды нацелены на финансирование дефицита бюджета в периоды спада экономики. Средства таких фондов, как правило, инвестируются в высоколиквидные активы. Около 70% активов инвестированы в государственные ценные бумаги и 22% в другие ценные бумаги с фиксированным доходом. Доля акций в портфелях таких фондов незначительна — 4%.

Сберегательные фонды предназначены для накопления доходов для будущих поколений. Инвестиционная стратегия направлена на получение высокой доходности при высоком уровне риска. Доля акций в портфеле сберегательного фонда составляет в среднем 58%.

Портфель пенсионных резервных фондов состоит из 41% акций. Высокая доходность данных инструментов покрывает растущие расходы по пенсионному обеспечению. Доля государственных ценных бумаг в портфеле составляет всего лишь 1%, доля корпоративных облигаций — 16%. Такое распределение активов подразумевает более агрессивную стратегию с большим уровнем риска.

Таблица 1. Типы суверенных фондов благосостояния

Тип СФБ	Цель образования	Основные характеристики	Примеры
I. Стабилизационные фонды	Поддержка бюджета и защита экономики от резких колебаний цен на сырье (нефть, газ и т. д.)	Кратко- и среднесрочный инвестиционный горизонт	Резервный Фонд РФ, Фонд-Чили (Economic and Social Stabilization Fund), Petroleum Fund of Timor-Leste.
II. Сберегательные фонды (фонды будущих поколений)	Превращение невозобновляемых активов в более диверсифицированный портфель активов и справедливое распределение расходов во времени	Долгосрочное инвестирование	Кувейтская Инвестиционная компания (KIA), Норвежский государственный пенсионный фонд — Global (GPF), Abu Dhabi Investment Authority, Суверенный фонд Ливии, Фонд национального благосостояния — Россия
III. Резервные фонды (пенсионные резервные фонды)	Обеспечение пенсионных обязательств государства из источников, отличных от индивидуальных пенсионных выплат	Чаще долгосрочное инвестирование на МФР, совпадающее временным горизонтом пенсионных накоплений	Австралийский пенсионный государственный фонд Future Fund, Национальный пенсионный фонд Ирландии, Государственный пенсионный фонд Новой Зеландии, Пенсионный Фонд Чили
IV. Государственные инвестиционные корпорации	Получение инвестиционного дохода. Активы считаются резервами	Долгосрочные, более рискованные инвестиции	Китайская инвестиционная корпорация (CIC), Инвестиционная корпорация Сингапура (ПШС), Национальная инвестиционная корпорация — Казахстан (NIC)
V. Фонды развития	Финансирование социально-экономических проектов	Долгосрочное инвестирование	Европейский фонд развития (European Development Fund), Северный фонд развития (Nordic Development Fund), Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», Mudabala Development Company — UAE, National Development Fund of Iran

Наиболее рискованные стратегии присущи государственным инвестиционным корпорациям. Инвестиционные корпорации ставят своей главной целью получение высокой инвестиционной доходности. Это отражено и на диаграмме, доля акций в портфелях таких корпораций составляет 66%, доля государственных ценных бумаг — 19%.

Таким образом, в настоящее время в мире насчитывается свыше 45 стран, которые имеют стабилизационные или сберегательные фонды. Средства таких фондов могут быть использованы для поддержания бюджетных рас-

ходов в неблагоприятные периоды в результате колебаний конъюнктуры или после полного истощения природных ископаемых, погашения внешнего долга и на другие цели. Опыт ряда государств, имеющих сырьевую специализацию экспорта, показывает, что правительства стран, бюджеты которых подвержены влиянию мировой конъюнктуры, имеют возможность воспользоваться периодами высоких цен на сырье для накопления временных избыточных доходов для создания стабилизационного фонда или фонда будущих поколений.



Рис. 3. Распределение активов СФБ по типам фондов [6]

Литература:

1. Казакевич П. А. Организационные аспекты деятельности суверенных фондов благосостояния // Российский экономический Интернет-журнал [Электронный ресурс] — Электрон, журн. — М., 2009. — Режим доступа www.e-rej.ru/Articles/2009/Kazakevitch.pdf
2. Sovereign Wealth Funds — state investments on the rise // Deutsche Bank Research — September 10, 2007
3. Sovereign Welfare Fund Institute // [Электронный ресурс] <http://www.swfinstitute.org>
4. Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) // [Электронный ресурс] <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/opec.htm>
5. Sovereign Wealth Fund: Aspects of Governance Structure and Investment Management // Abdullah Al-Hassan, Michael Papaioannou, Martin Skancke and Cheng Chih Sung // IMF Working Paper, November 2013
6. IMF, Global Financial Stability Report // October, 2013

Диагностика финансовой устойчивости агропромышленного комплекса на региональном уровне

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, профессор;

Сериккызы Куралай, магистрант;

Абдрахманова Мадина, магистрант

Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Республика Казахстан)

В статье рассмотрены основные механизмы и проблемы управления агропромышленного комплекса и разработана концепция оптимального управления экономикой, а также диагностика финансовой устойчивости агропромышленного комплекса на уровне региона. Разработанная концепция совершенствует реализацию механизма управления экономикой агропромышленного комплекса и повышает эффективность агропромышленного производства страны.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, финансовая устойчивость, оптимизация, механизм управления, эффективность, интеграция.

Постановка проблемы. С рыночной трансформацией аграрного сектора происходят глубокие изменения хозяйственного механизма, возрастание в нем роли экономических интересов всех субъектов рыночных отношений. В этой связи, в реформировании агропромышленного комплекса страны важная роль принадлежит государственному регулированию развития сельского хозяйства с целью достижения финансовой устойчивости и оказания поддержки производителя сельскохозяйственной продукции, обеспечения продовольственной безопасности страны.

Необходимость совершенствования управления агропромышленным комплексом региона диктуется тем, что государства должно нести ответственность перед своими гражданами за нормальные условия для созидания жизни, то есть обеспечивать народ продовольствием и другими сельскохозяйственными товарами. Недостаточные финансовые и материальные ресурсы, слабая мотивация труда, низкий технический уровень, нарушение межотраслевых связей, социальная отсталость — это показатель низкого уровня государственной поддержки. В регионах необходимо обуславливать и улучшать государственную поддержку [2].

В производстве основного аграрного сырья и некоторых других продовольственных продуктов Казахстан входит в число 25 стран мира, а также в первую десятку сельскохозяйственных угодий, посевам зерновых культур и картофеля. Эксперты предполагают, что ресурсы в стране позволяют производить в три раза больше, чем употребляет ее население.

За время реформ 1991 года из оборота было выведено 14,0 млн га пашни и более 100 млн га пастбищ, что привело к развалу многих товарных хозяйств, сокращению поголовья скота и выезда людей из страны и села.

Поголовье крупного рогатого скота уменьшилось в 1,7 раза, лошадей в 1,3, овец и коз в 2,3 и птицы в 2,1 раза. В два раза меньше стало производиться мяса.

2010 году сократилось производство зерна и мяса в 1,8 раза, молока в 1,1, яйца в 1,4, шерсти в 3,1 раза по отношению к 1990 году.

Актуальность данного исследования связана с тем, что во многих регионах система управления агропромышленного комплекса развита в недостаточной степени, отсутствуют адекватные рыночные отношения между организационными структурами, способные аккумулировать финансовые, трудовые и материальные ресурсы.

Механизмы государственного и рыночного управления аграрных отношений обеспечивает и практикует сельскохозяйственным организациям выбор любой формы, таких как: организационные производства собственности, самостоятельно заниматься предпринимательской деятельности, свободно вести хозяйствования и распоряжения сельскохозяйственной продукцией и свободно реализовать полученные доходы. В условиях общего кризиса в стране государственное регулирование аграрных отношений способствовали глубоким преобразованиям экономического, правового и социального характера.

Все отмеченное в совокупности составляет объективную необходимость научных исследований по разработке оптимального механизма регионального управления экономикой агропромышленного комплекса и диагностики финансовой неустойчивости.

Анализ последних исследований и публикаций. Государственный механизм управления экономикой АПК за годы перехода к рыночным отношениям находится в постоянном поиске. По этой тематике немало научно-исследовательских работ, особенно по теории и практике государственного управления экономикой агропромышленного комплекса в переходный период к рынку. Проблема государственного регулирования развития сельского хозяйства не нова для мировой и отечественной науки. Достаточно вспомнить такие имена как А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, В. Варга и др.

Рынок не может возникнуть сам по себе, он создается государством на организационно-правовой основе, ко-

торая является важнейшим элементом его функционирования. Подтверждение данного тезиса имеется у Д. Стиглица: «...я убежден, что, несмотря на то, что в центре успехов нашей экономики находится рыночный механизм, рынки далеко не всегда бесперебойно организуются сами по себе, и поэтому они не могут решить все проблемы, и всегда будут нуждаться в государстве, как в важнейшем партнере» [5, 328–375 с.].

Понятие о рыночной экономике как либеральном укладе экономики не является абсолютным. «Либерализм более резко высветил характер рыночного хозяйства как высокоразвитой формы анонимного обмена товарами и услугами», — указывает Л. Эрхард [6, 115 с.].

Свою точку зрения по проблемам развития рынка и его основным целям представляет Д. Сорос: «...сама структура не позволяет решать справедливо вопросы распределения, она принимает существенное распределение богатства за должное. Рынок никогда не отражал и не будет отражать интересы общества. Цель корпорации состоит не в том, чтобы обеспечить занятость населения, она нанимает людей по возможности меньше и дешевле, единственно для того, чтобы получить прибыль» [4, 48 с.]. Это высказывание становится дополнительным аргументом в пользу вмешательства государства в экономику с тем, чтобы получаемые доходы справедливо распределялись между членами, задействованными в производственном процессе. Как показывает мировой опыт, наиболее действенной формой государственной поддержки является разработка и реализация целевых программ. Важность разработки и реализации программ для достижения поставленных целей отмечена П. Самуэльсоном: «Именно государственные программы помогли США сохранить передовые позиции в области науки и технологий» [3, 54 с.].

Вопросы повышения экономической эффективности агропромышленного комплекса в экономической теории были и остаются приоритетными в научных разработках и практической реализации.

Достаточно много внимания данной проблеме уделялись в трудах российских ученых экономистов — И. П. Дугина, Л. И. Макарец, В. М. Баутина, Ф. К. Шакирова, Г. В. Савицкой, Н. Я. Коваленко, И. А. Минаковой, А. В. Шпилько, и других.

Значительный вклад в изучение этих проблем в аграрном секторе экономики внесли такие казахстанские исследователи, как Г. А. Калиев, Т. И. Есполов, Р. Ю. Куватов, Ж. Ж. Сулейменов, Ж. С. Сундетов, Б. Г. Жунусов, К. Р. Нурмаганбетов, К. К. Абуов, Ж. Б. Балапанов, В. В., К. М. Бельгибаев, Х. В. Жарекешев, Ш. Имангажин, Д. А. Калдияров, А. К. Шарипов и другие.

Роль государства при переходе на рыночные отношения очень хорошо характеризует академик РКГ. Калиев: «Применяющиеся сейчас в Казахстане принципы А. Смита о том, что «незримая рука рынка» все поставит на свои места, давно уже нашла свое место на свалке экономической истории» [1, 331 с.].

Целью исследования является исследование **классических** методов государственного **механизма** регулирования экономики агропромышленного комплекса. Разработка оптимального механизма управления **агропромышленного комплекса (АПК)** на региональном уровне, совершенствование путей эффективного внедрения инновационных и инвестиционных решений в целях повышения финансовой устойчивости АПК.

Указанная цель конкретизируется в следующих **основных задачах**:

1. Исследование структуры государственного и рыночного механизма управления экономикой АПК в условиях индустриально-инновационного развития страны;
2. Исследование потенциала использования механизмов интеграции, развития рыночной инфраструктуры АПК;
3. Совершенствование оптимальных механизмов эффективного государственного и рыночного управления экономикой агропромышленного комплекса регионов.

Основные результаты исследования.

Теория и мировая практика государственного регулирования развития сельского хозяйства показывают, что с рыночной трансформацией аграрного сектора происходят глубокие изменения хозяйственного механизма, возрастание в нем роли экономических интересов всех субъектов рыночных отношений. Поэтому в реформировании сельского хозяйства важная роль принадлежит государственному регулированию развития сельского хозяйства с целью оказания поддержки производителям сельскохозяйственной продукции, обеспечения достаточного количества продуктов продовольствия для жителей республики, обеспечении финансовой устойчивости АПК.

Необходимость государственного регулирования сельского хозяйства вызвана следующими причинами:

- объективной зависимостью сельскохозяйственного производства от природно-климатических условий, влияющих на рискованный характер производства;
- стремлением государства стимулирования достижения продовольственного самообеспечения и продовольственной безопасности страны;
- поддержкой доходов сельских товаропроизводителей, поставляющих на рынок продукцию, пользующуюся всеобщим и постоянным спросом, однако не возмещающую в достаточной мере затраты товаропроизводителей;
- формированием паритетных отношений между сельским хозяйством и промышленностью, входящих в сложную структуру АПК.

Взаимодействие экономики и окружающей среды, достижение экологической безопасности в сельских территориях предполагает проведение социально-экономических реформ в аграрном секторе.

На темпы экономического роста, состояние природной среды, уровень жизни населения повлиял переходный процесс к рыночной экономике. Низкой эффективностью пользования земельно-водных ресурсов, природополь-

зования и охраны окружающей среды привело к отсутствию реализации реальных стимулов земле- и водопользования.

Каждый год выводятся из хозяйственного оборота десятки тысяч сельскохозяйственных угодий и, пержде всего, орошаемых земель.

Все больше снижается плодородие почвы, загрязняется окружающая среда, десятки тысяч гектаров орошаемой земли выводятся из хозяйственного оборота и тем самым снижается финансовой устойчивости АПК.

Жизненно важным этапом социально-экономического роста является переход к индустриально-инновационному развитию, основанной на отказе от природоразрушающей техногенной парадигмы и переходе к стратегии экологически устойчивому и экономически сбалансированному развитию.

Загрязнение экологии, природные катаклизмы влияют на индустриально-инновационное развитие страны, а также на финансовую неустойчивость хозяйственных субъектов.

Все это приводит к обострению экологической ситуации, становится препятствием на пути устойчивого индустриально-инновационного развития страны, ведет к ограничениям в размещении производства и инфраструктуры, потере конкурентоспособности национальной экономики, усилению негативного влияния экологического фактора на состояние агроэкосистем, здоровья населения и др.

Практика сельскохозяйственного производства вообще и орошаемого земледелия, в частности характеризуется всевозрастающими темпами вовлечения природных ресурсов, истощением их запасов и ухудшением качества. Одновременно наука о природопользовании природообустройстве характеризуется повышенным интересом к вопросам рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Получение максимального экономического эффекта — конечная цель сельскохозяйственного производства вступает в противоречие с условиями сохранения природной среды, т. е. приводит к экологическому дисбалансу или нарушению экологической устойчивости.

Мировой опыт и дальнейшее развитие сельского хозяйства свидетельствуют о необходимости перехода в ближайшее время комплексных мелиораций на новый качественный уровень, при котором будет достигнуто оптимальное сочетание экономически эффективных мероприятий с соблюдением принципов рационального природопользования, при котором сохранится устойчивое экологическое развитие сельского хозяйства.

Природно-антропогенное равновесие, следует поддерживать на уровне, позволяющем получать максимальный экономический эффект при устойчивом экологическом развитии сельского хозяйства.

Государственные средства должны направляться на финансирование мероприятий по повышению плодородия почв, мелиорации земель; субсидированию про-

дукции элитного семеноводства, овощеводства, племенного животноводства и птицеводства; финансированию капитальных вложений в развитие науки и техники; созданию специальных государственных фондов финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей; поддержку крестьянских (фермерских) хозяйств; компенсацию части затрат на приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений; формированию производственной инфраструктуры АПК.

Необходимо шире применять государственные заказы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, которые призваны обеспечивать эффективность закупок для государственных нужд. Они также являются гарантированной формой сбыта продукции сельских хозяйств, особенно в периоды, когда предложение существенно превышает спрос на сельхозпродукцию.

В условиях вхождения республики в Таможенный союз и во Всемирную торговую организацию необходимо устойчивое развитие отраслей АПК, максимальное производство собственных продуктов питания и, значит, уменьшение зависимости страны от мирового импорта, решение социальной задачи — обеспечение рабочими местами сельского населения. Интеграционные процессы необходимо рассматривать не только как средство развития экономики региона или отдельного предприятия, но и как фактор расширения их производственной и сбытовой базы [9].

Разработка индикативного и финансового планирования решают проблему государственного регулирования развития сельского хозяйства через принятие программного бюджета, которая предусматривает распределение государственных средств на потребности сельского хозяйства [8,94 с.].

Кредитная политика должна быть направлена:

- удешевление процентов по ссудам;
- возмещение платежей в счет основного долга;
- выделение льготных кредитных ресурсов;
- отсрочку налоговой задолженности;
- создание сельских кредитных товариществ.

Расширить проведение лизинговых операций с участием государства, которая должна выступать как мера государственной поддержки АПК. В нем активное участие должны принимать банки второго уровня, как гаранты предоставляющим в лизинг сельскохозяйственную технику [8].

Важное значение имеет страховые мероприятия в целях страхования урожая сельскохозяйственных культур, животных и птицы, инвестиций в агропромышленное производство. Система страхования в аграрном секторе стимулируется доловым участием государственного бюджета в расходах сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств по страхованию. Страховые взносы по страхованию урожая, уплаченные за счет собственных средств товаропроизводителей должны возмещаться и относиться к себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Немаловажное значение должны придаваться концентрации и специализации сельского хозяйства, как одного из стержневых факторов обеспечения финансовой устойчивости АПК.

Выводы

1. В реформировании сельского хозяйства важная роль принадлежит государственному регулированию развития сельского хозяйства с целью оказания поддержки производителям сельскохозяйственной продукции, обеспечении достаточного количества продуктов продовольствия для жителей республики, обеспечении финансовой устойчивости АПК.

2. В исследовании определены меры государственной поддержки сельского хозяйства, которые носят регулирующий характер и осуществляются по следующим направлениям:

— разработка целевых комплексных программ, которые являются важным фактором воздействия государства на развитие научно-технического прогресса в сельском хозяйстве, поддержание продовольственной безопасности страны.

— бюджетная и кредитная политика, направленная на регулирование денежно-кредитных ресурсов.

— государственные заказы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, которые призваны обеспечивать эффективность закупок для государственных нужд. Они также являются гарантированной формой сбыта продукции сельских хозяйств особенно в периоды, когда предложение существенно превышает спрос на сельхозпродукцию.

— проведение страховых мероприятий в целях страхования урожая сельскохозяйственных культур, животных и птицы, инвестиций в агропромышленное производство.

3. Анализируя ситуацию по государственному регулированию сельского хозяйства республики сделан вывод

о том, что впредь необходимо его проведения с учетом обеспечения объема внутреннего производства основных продуктов питания не менее порогового значения.

4. Перспективы последующих разработок при решении финансовой устойчивости, а также вопросов государственного регулирования развития АПК предлагается исходить из следующих основных направлений:

— сочетание экономических и социальных задач, предусматривающих решение не только проблемы развития сельскохозяйственного производства и сферы его обслуживания, но и решение социальных вопросов. В Республике Казахстан наиболее важным является повышение уровня материального обеспечения и принятие мер по повышению занятости в сельском хозяйстве, учитывая наличие здесь относительно высокой безработицы;

— экономическое стимулирование производства, основанное на пересмотре ценового и финансово-кредитного механизма. Этот направление основывается прежде всего на восстановлении паритета цен, на защите интересов сельских товаропроизводителей от монополизма других сфер АПК — первой и третьей, диктующих экономически невыгодные условия межотраслевого обмена;

— финансовая поддержка наиболее приоритетных направлений развития кооперации, формирования многоукладного аграрного сектора с обоснованным соотношением различных форм хозяйствования на земле при ведущей роли крупных сельскохозяйственных предприятий, сохранивших свой производственный потенциал (сельхозугодья, объекты производственного назначения, техника, многолетние насаждения, продуктивный скот, квалифицированные кадры) и в большей мере соответствующих исторически сложившемуся общинному, коллективному менталитету крестьянства республики.

— государственная поддержка наиболее приоритетных направлений развития сельскохозяйственного производства, определяющих научно-технический прогресс (селекция и семеноводство, племенное дело, биотехнология).

Литература:

1. Программа развития АПК РК на 2013–2020 гг. «Агробизнес-2020» // agrosector.kz/news/item...programma...ark...2013-2020;
2. Стиглиц Д. Ревущие девяностые. — М.: Современная экономика и право. — 2005. — 450 с.;
3. Эрхард Л. Благосостояние для всех. — М.: Начало прогресса, — 1991. — 456 с.
4. Сорос Д. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. — М., — 2001. — с. 245с;
5. Самуэльсон П. А. Экономика. Т. 1.-М.: «Алфавит», — 1993. — С. 328с;
6. Калиев Г. Избр. труды. — Т. 1. — Алматы; — 2008. 428 с.;
7. www.gramota.net/materials/1/2013/3/14.html
8. Sustainable Solutions for Agro Processing Waste Management: An Overview\C.M. Ajila, Satinder K. Brar, M. Verma; Environmental Protection Strategies, — 2012. — 94 p.;
9. www.gramota.net/materials/1/2013/1/4.html

Роль банков в развитии предпринимательства в Республике Казахстан

Шарипова Жанна Кулмуқанбетқызы, старший преподаватель
Казахско-русский международный университет (г. Актөбе, Республика Казахстан)

В статье рассмотрены основные виды программ, которые сейчас проводит государство в целях поддержки предпринимательства и роль банков второго уровня, как посредников выдачи кредитов со сниженными процентными ставками для развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

Исследование раскрывает потенциал предпринимательства Казахстана, его перспективы, проблемы стоящее перед предпринимательством, такие как, конкурентоспособность с импортными товарами и услугами, обеспечение устойчивости и сбалансированного роста регионального предпринимательства в не сырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Результаты исследования подтверждают, что если проводимые государством программы в сфере предпринимательства будут выполняться на хорошем уровне, мы можем достичь обучения и содействия в трудоустройстве, самозанятого, безработного и малообеспеченного населения, содействие развитию предпринимательства на селе, повышение мобильности трудовых ресурсов

Установлено противоречие в законодательной базе предпринимательства, где существует некоторое несовершенство механизмов ведения предпринимательства, несоответствие соотношения спроса и предложения на трудовые ресурсы, а также использование неактивных слоев населения в трудовой деятельности.

In the article the basic types of the programs that is now conducted by the state for support of enterprise and role of banks the second level, as mediators of delivery of credits, are considered with mionectic interest rates for development of small and middle enterprise in Kazakhstan.

Research exposes potential of enterprise of Kazakhstan, his prospect, problems standing before an enterprise, such as, competitiveness with the imported commodities and services, providing of stability and balanced height of pegu

Значительное количество вновь создаваемых предприятий в современных условиях, в той или иной стране, сталкивается с определенными проблемами, большинство которых возникает еще на этапе формирования предприятия. Как правило, начинающие предприниматели не могут позволить себе содержать квалифицированных юристов, бухгалтеров, маркетологов, PR-менеджеров и так далее. Специализированные услуги сервисного центра бесплатно предоставляются субъектам малого предпринимательства, осуществляющим деятельность в приоритетных секторах экономики, по следующим типам бизнес-процессов: ведение бухгалтерского и налогового учета, составление статистической отчетности, услуги по таможенным процедурам, консультирование по внедрению систем менеджмента качества, юридические консультации и так далее [3].

На сегодняшний день существует 4 программы поддержки предпринимательства.

«Дорожная карта бизнеса 2020», которая является обеспечением устойчивости и сбалансированного роста регионального предпринимательства в не сырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Основными направлениями данной программы является:

- Поддержка новых бизнес-инициатив,
- оздоровление предпринимательского сектора,
- снижение валютных рисков предпринимателей,
- усиление предпринимательского потенциала.

Программа занятости 2020, которая обеспечивает повышение доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости.

Основными направлениями программы:

- обучение и содействие в трудоустройстве самозанятого, безработного и малообеспеченного населения
- содействие развитию предпринимательства на селе
- повышение мобильности трудовых ресурсов

Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий), которая предусматривает восстановление платежеспособность конкурентоспособных предприятий.

Основными инструментами программы являются:

- Субсидирование
- Предоставление отсрочек по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет
- Предоставление налоговых преференций и т. д.

Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2010–2014 гг., которая обеспечивает кредитование и развитие агропромышленной сферы.

Основными направлениями программы:

- Развитие отрасли растениеводства
- Развитие отрасли животноводства
- Кредитование сельскохозяйственного производства

На сегодняшний день существуют следующие институты развития предпринимательства:

- АО «Национальный инновационный фонд»
- АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»
- АО «Аграрная кредитная корпорация»

- АО «Казагромаркетинг»
- АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»
- АО «Казагрофинанс»
- АО «Банк Развития Казахстана»
- АО «БРК-Лизинг»
- Инвестиционный фонд Казахстана
- АО «Казына Капитал Менеджмент»
- АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST»
- АО «КазЭкспортГарант»
- Национальное агентство технического развития «НАТР»
- Казпатент [4]

Очень кстати пришлась поддержка предпринимательства в условиях очередной надвигающейся волны мирового финансово-экономического кризиса, когда выживать в бизнесе будут сильнее и максимально подготовленные к изменениям экономики.

Также огромная помощь государства приходится через банки второго уровня. Для финансирования вновь создаваемого предприятия можно при определённых условиях запланировать привлечение необходимой финансовой помощи. Обращаясь в коммерческие банки, многие из которых являются операторами средств, выделяемых из республиканских и областных бюджетов или же иностранных кредитных линий, предприятия могут сделать заявку на получение кредита по этим линиям, если проект соответствует условиям и требованиям. Эти кредиты намного дешевле, чем собственные накопленные средства банков (ниже процентная ставка).

Программа обусловленного размещения средств через банки второго уровня (БВУ) является одним из инструментов реализации государственной политики по финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) в Республике Казахстан.

Программа осуществляется путем предоставления АО «Фондом развития предпринимательства «Даму» банкам второго уровня финансовых ресурсов (фондирования) на определенных (целевых и ограничительных) условиях для последующего кредитования субъектов МСП. При этом одним из основных принципов работы с банками-партнерами является политика невмешательства в их внутренние процедуры и кредитный процесс со стороны Фонда, а также их полная ответственность за риски принятых решений.

Программа разработана в целях повышения эффективности государственных мер по финансовой поддержке МСП.

Задачи Программы:

- Увеличить степень доступности и оперативности предоставления кредитных ресурсов для субъектов МСП путем привлечения организационно-технических возможностей системообразующих банков второго уровня к финансированию предпринимательства;
- Расширить охват потенциальных заемщиков из числа субъектов МСП и обеспечить приемлемый уро-

вень равномерности распределения кредитных ресурсов на всей территории страны.

В список Банков-партнеров и финансовых организаций, участвующих в реализации механизмов финансовой поддержки малого и среднего бизнеса вошли:

- АО «Казкоммерцбанк»,
- АО «БТА Банк»,
- АО «Народный банк Казахстана»,
- АО «АТФ Банк»,
- АО «Банк Центр Кредит»,
- АО «KaspiBank», АО «Нурбанк»,
- АО «Евразийский Банк»,
- АО «Цесна Банк»,
- АО «Альянс Банк»,
- АО «Банк Астана — Финанс»,
- АО «Сбербанк».

Условия предоставления займов для субъектов малого и среднего бизнеса по данной программе:

- Займы предоставляются на приобретение основных средств, пополнение оборотных средств и рефинансирование действующих займов (внутреннее/внешнее);
- Срок кредитования — до 84 месяцев;
- Лимит на одного заемщика — 750 млн. тенге;
- Конечная годовая эффективная ставка — не более 12,5% годовых;
- Льготный период по погашению основного долга — по займам, предоставляемым на пополнение оборотных средств до 6 месяцев, по займам, предоставляемым на другие цели до 12 месяцев.

В январе-марте 2013 года по сравнению с январем-мартом предыдущего года выпуск продукции (в сопоставимых ценах) малого и среднего предпринимательства увеличился на 0,4%, численность занятых — на 9%, количество активных субъектов — на 12,1%.

Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства за январь-март 2013 года составил 1963,2 млрд. тенге. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 70,6%, крестьянских (фермерских) хозяйств — 20,2%, юридических лиц малого предпринимательства — 8,1%, юридических лиц среднего предпринимательства — 1,1%.

В январе-июне 2013 года, по сравнению с январем-июнем предыдущего года, выпуск продукции (в сопоставимых ценах) вырос на 0,9%, количество активных субъектов — на 1,3%, численность занятых — на 6,3%.

Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства за январь-июнь 2013 года составил 199,2 млрд. тенге. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила — 74,4%, крестьянских (фермерских) хозяйств — 13,2%, юридических лиц малого предпринимательства — 11,0%, юридических лиц среднего предпринимательства — 1,4%.

В целом по Республике Казахстан 1,8 млн. человек занято в МСП Казахстана, что составляет 23% от общего количества экономически активного населения. В то же время, в крупных городах Казахстана количество занятых

в МСП достигает 50% от активного населения. Основными проблемами предпринимательства является преобладание сырьевого экспорта, низкая доля МСП в ВВП Казахстана, сравнительно неразвитый пласт предприятий, выпускающих продукцию с добавленной стоимостью. Доля продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего бизнеса в ВВП сохранилась на среднем уровне 15–16% [5].

Это непростой шаг, так как будет означать перераспре-

деление ответственности между государством и рынком. Но мы должны пойти на него, чтобы сохранить высокие темпы экономического роста.

Частный бизнес всегда и повсюду действует эффективнее государства. Поэтому мы должны передать в частные руки предприятия и услуги нестратегического характера. Это принципиально важный шаг для укрепления отечественного предпринимательства [6].

Литература:

1. Малое предпринимательство Республики Казахстан — <http://veep.kz/rus/ekonomika/681-maloe-predprinimatelstvo.html>
2. Журкабаева Д. М Роль предпринимательства в развитии инновационной экономики Республики Казахстан. Восточно-Казахстанский государственный университет имени С. Аманжолова, Казахстан, 2012 г.
3. «Атшабар» рекламно-информационная газета «Виды предпринимательства в Казахстане» 24.05.2013 г.
4. www.damu.kz
5. www.stat.kz
6. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14.12.2012
7. Состояние малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан — <http://minplan.kz/economy/about/8179/27786/>

Понятие «стратегическое управление» в философском контексте: подходы к пониманию

Швец Юлия Александровна, аспирант
Запорожский национальный университет (Украина)

В данной статье рассматриваются существующие подходы ученых к определению понятия стратегическое управление в истории философской мысли. Однако не было единого подхода к определению понятия, функций, принципов, системы управления. Идеи ученых недооценивались и не были изучены полностью. В результате проведенного исследования были исследованы достижения в философии стратегического управления следующих ученых: Парменид, Сократ, Платон, Аристотель, Тейлор Ф., Аверин А.М., Кремь В.Г., Пономарев А.С., которые расширили старую схему и произвели понимание социального управления как феномена. Было проанализировано, что изучение различных философских теорий и концепций позволяет исследовать взаимодействие руководителя и подчиненного, а также обобщить существующие точки зрения и сформировать собственное видение системы управления с учетом интересов и потребностей общества, как в экономическом так и в философском смысле. Обобщено, что только развитие системы управления обуславливает необходимость учитывать зарубежный опыт, принципы толерантности, культуры, договоренности, согласия в отношениях в обществе. Сделан вывод о том, что только эффективное соблюдение и использование таких механизмов и социальных требований общества может способствовать стабильному, динамическому налаживанию процесса стратегического управления и удовлетворению потребностей, интересов персонала в организации.

Ключевые слова: стратегическое управление, государственное управление, социальное управление.

Сегодня вопросу об определении понятия управления в философии уделяется достаточно внимания. Вообще существуют различные толкования понятия государственного и социального управления в разных странах. Среди ученых существуют различные взгляды и подходы к трактовке сущности, характеристик, функций и признаков управления. Некоторые из этих определений со-

падают, но большинство из них несут разный характер.

Многовековой опыт других стран к определению понятия стратегическое управления следует анализировать и в Украине, но обычно применять на практике только положительный опыт. Поэтому рассмотрим существующие трактовки выдающихся философов и их концепции. Среди философов этот вопрос рассматривали:

Парменид, Сократ, Платон, Аристотель, Тейлор Ф., Форд Г., Файоль А. Вопросы относительно трактовки содержания социального управления отражены в работах советских ученых: Аверин А.М., Слепенков И.М., Перфильева М.М. и другие.

Среди российских ученых проблему стратегического управления рассматривали Кремень В.Г., Пономарев А.С., Пазынич С.М., которые значительно расширили старую схему и произвели понимание социального управления как феномена, которое «сохраняет целостность, определенность, нормальное функционирование и развитие социальных систем и общества в целом» [6, с. 263].

Вместе с тем много ученых как украинских, так и зарубежных рассматривали основы уже государственного управления. Прежде всего, направления и способы развития категориального аппарата государственного управления рассмотрел Орлов А.В., а также обосновал, что онтологический подход имеет много благоприятных предпосылок и возможностей для развития государственного управления [10].

В работах Герасина Л.М. [2] отмечала, что важным и определяющим признаком государственной власти является институционализм, и она содержит черты государства, всех его представителей, частей и подсистем. Сименко И.В. исследовала развитие идей системного подхода и определила возможность использования системной методологии в исследовании особенностей, структуры и проблем системы стратегического управления [14]. В системе государственного управления были разработаны подходы для решения проблем аксиологического содержания Козаковым В.М. [5] и он типологизовал систему общественных ценностей с целью определения в ней места государственно-управленческих ценностей. Руденко А.М. [12] рассмотрела пути достижения этико-эстетического и социально-технологического баланса в государственном управлении. Мирзоян В.А. подчеркивает, что основное назначение философии управления — обобщенный понятийно-содержательный анализ теоретико-методологических проблем менеджмента, выяснение начал концепций менеджмента [9]. Диев В.С. в работе [3] отмечает, что неорационализм в философии управления признает изменчивость предпосылок и норм рациональности и предполагает существование ее различных видов и форм.

Стиверс К. отмечал, что большое значение для государственных служащих играет философия и поэтому они должны действовать рационально и более обоснованно, быть справедливыми, заботиться об обществе, судить мудрее, руководствоваться нормами закона, мыслить глубже для решения проблем в современных меняющихся условиях развития [15].

Взгляды каждого философа на систему государственного управления достаточно актуальны сегодня и должны учитываться государственными служащими. Но эта система достаточно сложна и требует тщательного анализа, прежде чем воплощаться в жизнь. Однако, государственная власть должна прислушиваться к советам

ученых и возможно процесс их управления будет более результативным. Только при таких условиях произойдет взаимодействие, взаимопонимание власти и общества, эффективное управление государством, достижения желаемых результатов.

Таким образом, философия государственного управления во всех аспектах требует следующих предпосылок: суверенности, независимости, демократичности, иметь социальный и правовой статус при всех изменениях внешней и внутренней среды.

Обработав литературу и подходы философов к трактовке сущности понятия «стратегическое управление» можно свести полученные знания в табл. 1.

Как видим подходы ученых существенно отличаются и каждый из подходов заслуживает внимания, и поэтому ознакомимся подробнее с мнением каждого философа. Кроме того, стратегическое управление содержит черты философии управления и взаимосвязано с государственным, социальным управлением. Первые сведения о науке «управление» встречаются в трудах ученых Древней Греции, что свидетельствует об интересе и существующую проблему в те времена.

Сократ (470–399 гг. до н. э.) провозгласил принцип универсальности: знания, законность, справедливость, человеческие добродетели, которые он отнес к основам управления. Платон (428–348 гг. до н. э.) выдвинул важную идею о распределении единого на части и об объединении частей в единое целое. Он создал учение про «идеальное государство», где управляют философы, то есть «управленцы». Их задача — управлять справедливо, на основе знания и закона. То есть основной идеей Платона было соблюдение законности, справедливости, распределения обязанностей, честности и повиновения граждан. По его мнению, для познания природного, но прежде всего социального феномена нужно обратиться к миру идей. Платон и его предшественник Парменид обратили внимание на проблемы социального управления, но Аристотель позже осмыслил экспериментальный путь, который связанный с опытом [11, с. 125–126].

Аристотель рассматривал организацию совместной деятельности людей и исследовал управление в греческих полисах. Он двигался от практики управления к его обобщению и оценке, рассматривал соотношение власти и управления. В трудах взгляды ученого на социальное управление имеют телеологический характер. По его мнению, целью управленческой деятельности является трансформация общества в направлении справедливости. Целенаправленную деятельность человека с творческим характером он распространял на весь мир, считая, что миры — природный, человеческий, деятельный — подобные [1, с. 4–5].

Известны древнекитайские философы, а именно Конфуций, Мэн-цзы, Сюнь-цзы много лет учили чиновников и вельмож с целью пробуждения в них благородных чувств. Конфуций за свою жизнь никогда не играл значительной руководящей роли, однако умел оказывать значительное влияние на тогдашних правителей. Не обязательно быть не-

Таблица 1. Взгляды философов на трактовку понятия «стратегическое управление»

Ученые	Взгляды ученых на понятие «стратегическое управление»
Сократ	Провозгласил принцип универсальности: знания, законность, справедливость, человеческие добродетели.
Платон	Распределение единого на части и объединение частей в единое целое, создал учение о «идеальном государстве».
Аристотель	Целью управленческой деятельности является трансформация общества в направлении большей справедливости.
Конфуций	Управление можно использовать в любой роли в социуме, к любому общественному положению.
Макиавелли Н.	Каждое государство живет по своим законам, которые субъект управления может познать и использовать в своих целях.
Файоль А.	Управлять значит предвидеть и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать.
Тейлор Ф.	Управление (предприятием) должно стать системой, которая основана на научных принципах, и осуществляется с помощью специально разработанных и экспериментально проверенных методов.
Форд Г.	Система управления на основе совершенной технической организации производства.
Бакуменко В. Д.	Государственное управление — это система способов организации и осуществления познавательной и практической деятельности в сфере государственного управления, которая включает подсистему способов исследования государственно-управленческой деятельности [4, с. 87].
Мирзоян В. А.	Философия управления — обобщенный понятийно-содержательный анализ теоретико-методологических проблем менеджмента [9].
Диев В. С.	Современное управление — это определенная мировоззренческое единство, которое вписано в контекст современного мировосприятия [3].

посредственно лидером, чтобы приносить пользу обществу [13, с. 124–125]. Учение Конфуция (6 в. до н. э.) основывается на определенных «базовых» идеях. Одна фактически означает «долг», другая связана с любовью к людям. Таким образом, важную роль в стратегическом управлении имеет добропорядочное отношение к другим, взаимопонимание, распределение поручений, постоянная работа в команде, разумное руководство, подчиненность, постоянное самообразование. По его мнению, общество должно способствовать развитию личности, достижению компромисса между потребностями и желаниями, эффективному управлению социально-культурными и морально-этическими нормами. Итак, общество и личность должны взаимодействовать.

Большинство специалистов считают Мэн-цзы (371–289 гг. до н. э.) второй после Конфуция фигурой в конфуцианстве. Мэн-цзы считал, что изменения начинаются внутри нас. «Когда небо посылает беды, их еще можно избежать. Когда же мы сами вызываем на свою голову нищету, нет никакой возможности жить» [13]. Итак, философ настаивал на том, чтобы каждый из нас положительно мыслил, думал о своих поступках, уважал себя и окружающих, сохранял душевную гармонию, уверенно преодолевал трудности. По моему мнению, только при соблюдении всех установок можно рационально управлять различными структурами и такое управление будет эффективным. С этой точкой зрения нельзя не согласиться, ведь все эти принципы весьма актуальны, но сегодня большинство людей забыли о простых этических и моральных нормах. Однако Сюнь-цзы (298–238 гг. до н. э.) настаивал на другой точке зрения. По его мнению человек по своей природе злой, но это поправимо. Конечно, есть

люди злые, но я не уверена что их другие могут перевоспитать или исправить. Каждый человек только сам в состоянии изменить и переоценить свои взгляды на жизнь, но это происходит в отдельных единичных случаях.

Социальное управление привлекало оживленное внимание и во времена средневековья, что отразилось в возникновении прагматической традиции социального управления, основателем которой стал Макиавелли Н.

Мыслитель обращал внимание на то, что каждое государство живет по своим законам, которые субъект управления может познать и использовать в своих целях [7, с. 42]. Итак, для итальянского философа сущность социального управления была фактически ограничена «технологией» его практического использования.

В эпоху Возрождения наблюдаются описания, которые связаны со стратегическим управлением производством. Такая тенденция прослеживается в работах итальянских, французских, английских ученых. Но, к сожалению, взгляды этих ученых не представляли целостной системы, не были полностью обоснованными, и поэтому их нельзя было бы назвать наукой «управление». Следует отметить, что впервые основательные и длительные исследования проблемы управления были начаты во второй половине XIX в., когда стремительное и опережающее развитие промышленности вызвало потребность в создании науки «стратегическое управление». Основателем науки «управление» считается американский инженер Тейлор Ф. (1856–1915). Он заявил о том, что управление должно стать системой, которая основана на научных принципах, и осуществляется с помощью специально разработанных методов. Им было предложено опреде-

лять продолжительность выполнения задач по элементам операций на основании хронометражных данных, отбирать работников для выполнения конкретных операций с учетом их возможностей, определять разный размер заработной платы и наказывать рабочего оплатой по низким расценкам за всю работу при невыполнении норм [8].

Тейлор Ф. способствовал созданию стимулов и заинтересованности к труду среди работников, соотношению эффективности, производительности, результатов труда до уровня заработной платы, эффективному использованию труда и средств производства, техническому учету рабочего времени. Предпринимателям следует принимать во внимание советы ученого, каждый работник должен выполнять работу в меру своих возможностей и сложность труда должна соответствовать физическим данным человека, а также определенным образом вознаграждаться. Следует отметить, что такие важные принципы стратегического управления уже существовали в те времена и были основаны философом, а не экономистом, но в современном обществе их не всегда соблюдают.

Весомым результатом деятельности Тейлора Ф. является создание функциональной структуры управления, согласно которой контролировать ход работы в цехе и давать указания каждому работнику должен не один мастер, а несколько — каждый в пределах своих узких функций [8]. Наверняка этот принцип предприниматели позаимствовали у философа, потому что такая система распределения обязанностей, функций и полномочий существует на большинстве предприятий и способствует повышению производительности труда и скорости самого процесса управления.

Французский инженер Файоль А. (1841–1925) сформулировал «административную доктрину», согласно которой основная причина низкой эффективности производства состоит в слабой системе руководства на предприятии [8]. Он разработал «принципы управления», что признается первым самостоятельным результатом «науки администрирования». Ученый сформировал пять функций стратегического управления, которые используются в организациях сегодня и являются достаточно эффективными для процесса управления. Таким образом, по его мнению, большое значение имеет сильная система руководства на производстве, повышение уровня контроля, налаженная система организации и повышение эффективности планирования процессом управления, и следует отметить, что руководители должны придерживаться подобных принципов в своей деятельности. Итак ученый внес весомый вклад в развитие и организацию самого процесса стратегического управления, а также способствовал обращению внимания на этот процесс руководителей, властителей того времени.

В отличие от Тейлора Ф., американский предприниматель Форд Г. (1863–1947) создал систему управления на основе совершенной технической организации производства. Созданный Фордом Г. ритм производства заставлял работника работать с заданной интенсивностью. По мнению Форда Г. важную роль играет рациональность и эффективность труда, совершенствование оборудо-

вания, существование четкого распределения труда, постоянный надзор и проверка производственного процесса на местах. В современном производстве предпринимателям следует придерживаться принципа по механизации труда, минимизации ручного труда, совершенствование устаревшего оборудования и управления производством на всех этапах. Итак, принципы являются весьма актуальными для украинских предприятий, где большинство оборудования является устаревшим и персонал работает в основном ручным трудом.

Появившись на грани 20–30 годов прошлого столетия, широкое распространение получила теория «человеческих отношений» сначала в США, а в начале 50-х — в Западной Европе. Основными положениями теории управления человеческих отношений являются:

- установление дружеских отношений между рабочими и администрацией;
- повышение заинтересованности работников в процесс производства и уважительное отношение к самой организации;
- привлечение профсоюзов или создание неформальных групп;
- способствовать критическим высказываниям и жалобам со стороны рабочих, что дает возможность прогнозировать конфликтные ситуации, снимать внутреннее напряжение;
- предоставление рабочим социальных и коммунальных услуг.

Все эти принципы в определенной степени развивались выдающимися философами еще раньше, что подтверждает их значимость в обществе. Все большее внимание уделяют труду человека и его значению в процессе управления. Ведь именно для этого создаются многочисленные стимулы для повышения работоспособности, налажка взаимопонимания между подчиненными и руководителями, достижения некоторого уровня равноправия. Все это является весьма актуальным и сегодня, поскольку довольно часто встречается не соблюдение всех выше перечисленных признаков процесса управления. У 20-х годах идеи стратегического управления исследовались и рассматривались особенно живо, выдавалась соответствующая литература, но в 30–40 годы эти вопросы потеряли свою актуальность и наука управления на некоторое время была забыта. У 50–60 годы на развитие управления повлияло экономико-математическое движение.

На рубеже 1970-х годов переломной для всей управленческой мысли стала идея о том, что организация — это открытая система, которая приспосабливается к своей весьма разнообразной внешней и внутренней среде [8].

Сущность «организационной культуры», ее значение в процессе стратегического управления было открыто лишь в 80-х годах. Следует отметить, что культура как и организация имеет не меньшее влияние на работников и поэтому должна учитываться в системе управления. Интерес к системе управления восстановился в Украине только в конце 80-х — начале 90-х годов. В это время происходит

процесс детального исследования науки стратегического управления, основных положений ее теории.

На протяжении исторического развития общества философы формировали, обобщали и отстаивали свою точку зрения относительно науки «стратегического управления». В каждой стране используются свои средства управления, которые являются как эффективными так и не очень. Поэтому Украине следует использовать только положительный опыт системы стратегического управления, который позволит достичь желаемого результата. Следует отметить, что управление — это область знаний, которая сочетает в себе опыт поколений, науку, управленческое искусство. В XX веке произошли значительные изменения в науке стратегического управления, а именно произошло сочетание эффективной работы людей для достижения желаемых результатов, рационально начали использовать достижения других наук.

Таким образом, философией стратегического управления конкретной социальной системой — предприятием, организацией или фирмой, — следует считать целостный комплекс взаимообусловленных принципов, норм и традиций, которые лежат в основе корпоративной культуры организации и характера участия работников в управлении, обсуждении проблем и перспектив развития, а также формируют психологический климат, систему межличностного общения и преобладающий стиль руководства [6, с. 144].

Подытоживая выше сказанное можно отметить, что стратегическое управление — это совокупность задач, принципов, правил и норм которые создаются и выпол-

няются руководителем в организации и направляются к обществу ради достижения желаемого результата, участия работников в развитии организации, получение прибыли в будущем, создание миссии и целей деятельности предприятия, а также повышение уровня конкурентоспособности на рынке в условиях постоянных изменений внутренней и внешней среды. Кроме того управление направлено на определение тактической и стратегической цели, планов, программ, моделей управляемой системы, поиска способов, методов, принципов управленческой деятельности для достижения постоянного развития.

Соблюдение философии стратегического управления предполагает успех и благополучие в отношениях с персоналом и процветания организации. Нарушение основных требований философии стратегического управления приводит к конфликтным ситуациям между руководителями и персоналом, снижение имиджа предприятия и как результат закрытие и банкротство. Налажена работа и доверие в организации способствует достижению поставленной цели, эффективному управлению персоналом и страхует от ошибок в будущем. Процесс стратегического управления на предприятии должен регулироваться руководителем, соответствовать действующему законодательству, быть четким и реальным, иметь механизм защиты, базироваться на разработанных принципах и функциях, учитывать мнение сотрудников. Поэтому на предприятии в процессе стратегического управления должна быть гармония между работниками и работодателем в их деятельности, только тогда его развитие будет успешным.

Литература:

1. Афанасов А. П. Аристотель и современность/А. П. Афанасов // Вестник Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. — 2010. — № 2 (46). — С. 4–7.
2. Герасина Л. М. Проблемы онтологии государственной власти в политологическом и социологическом аспекте/Л. М. Герасина // Украинский социум. — 2004. — № 2. — С. 21–28.
3. Диев В. С. Управление. Философия. Общество/В. С. Диев // Вопросы философии. — 2010. — № 8. — С. 35–41.
4. Князев В. М., Бакуменко В. Д. Государственное управление: словарь-справочник/В. М. Князев, В. Д. Бакуменко, Д. А. Безносенко, И. М. Варзар. — К.: УАДУ, 2002. — 228 с.
5. Козаков В. М. Социальный смысл и ценностные основы государственного управления [Электронный ресурс]/В. М. Козаков // Государственное строительство. — 2006. — № 1. — Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2006-1/doc/1/02.pdf>.
6. Кремень В. Г. Философия управления: учеб. для высш. учеб. заведений./В. Г. Кремень, С. М. Пазич, А. С. Пономарев. — Киев: Знание Украины, 2007. — 360 с.
7. Макиавелли Николо. Избранные произведения/Николо Макиавелли; [пер. с итальянского]. — М.: Художественная литература, 1982. — 198 с.
8. Методологические основы управления органами государственной налоговой службы, наука управления [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://ellib.org.ua/books/files/management/upr_dps/11.html. — Название с экрана.
9. Мирзоян В. А. Управление как предмет философского анализа/В. А. Мирзоян // Вопросы философии. — 2010. — № 4. — С. 35–47.
10. Орлов А. В. Онтология как инструмент усовершенствования категориального аппарата науки «государственное управление» [Электронный ресурс]/А. В. Орлов // Актуальные проблемы государственного управления. — 2010. — № 1 (37). — Режим доступа: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/1/09.pdf>.
11. Платон. Государство/Платон; [подобщ. ред. А. Ф. Лосева, В. Ф. Асмуса]. — СПб.: Изд-во С. Петерб. у-та, 2007. — (Сочинения в четырех томах; Ч. 1). — Т. 3. — 752 с.

12. Руденко А.М. Мировоззренчески-утопические трансформации государственного управления XX века: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. наук с гос. упр.: спец. 25.00.01 «Теория и история государственного управления»/А.М. Руденко. — Киев, 2002. — 20 с.
13. Симпкинс Александр, Симпкинс Аннелен. Конфуцианство/Александр Симпкинс, Аннелен Симпкинс; [пер. с англ.]. — М.: ООО Издательский дом «София», 2006. — 192 с.
14. Сименко И.В. Эволюция системного подхода как методологическая основа исследования систем управления/И.В. Сименко // Интеллект. Личность. Цивилизация. — 2008. — № 6. — С. 378–386.
15. Stivers C. Governance in dark times: practical philosophy for public service/C. Stivers. — Georgetown University Press, 2008. — 166 p.

Состояние и перспективы развития производства игристых вин в России

Щетинкина Кристина Сергеевна, студент;
Костынич Елена Алексеевна, старший преподаватель
Московский государственный университет пищевых производств

Структура импорта игристых вин по странам на российском рынке представлена на диаграмме (рис. 1).

Крупнейшие производители российских игристых вин представлены в таблице 1.

Среди основных проблем отрасли выделим следующие:

- сокращение сырьевой базы
- распад Советского Союза и разрыв экономических связей с бывшими советскими республиками
- экономическая политика Правительства РФ
- бесконтрольный поток низкокачественных фальсифицированных вин
- низкое качество сырья
- высокие производственные издержки

Риски, с которыми сталкиваются предприятия отрасли:

природно-климатические риски, обусловленные тем, что предприятия, обладающие собственной сырьевой базой, зависят от сельскохозяйственного производства. Сельское хозяйство относится к отраслям, в значительной степени зависящим от погодно-климатических условий. Колебания погодных условий оказывают серьезное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур, объемы их производства, которые могут существенно повлиять на финансово-хозяйственную деятельность предприятий отрасли. Зависимость функционирования отрасли от природно-климатических условий также снижает ее инвестиционную привлекательность;

— социальные риски, обусловленные возможностью консервации или усиления социальной непривлекательности сельской местности и увеличения разрыва между уровнями жизни в городе и на селе, которые создают серьезную угрозу демографического кризиса в сельской местности и провоцируют нехватку трудоспособного населения. Помимо того, что предприятия обладают сырьевой базой, относящейся к сельскохозяйственному сектору, сами заводы по производству и розливу игристых вин территориально принадлежат к сельской местности,

а работниками на данных предприятиях в основном являются сельские жители;

— международные торгово-политические риски, обусловленные функционированием промышленного сектора в увязке с ситуацией на международных рынках и деятельностью экспортеров и импортеров винодельческой продукции на внутреннем рынке, изменением конъюнктуры международной торговли винодельческой продукцией, существенным возрастанием конкуренции в результате вступления России во Всемирную торговую организацию и усилением ограничения по принятию различных мер промышленной политики, в том числе по внутренней поддержке производителей, тарифному квотированию и уровню таможенных пошлин;

— законодательные риски, выражающиеся в недостаточном совершенстве законодательной базы по регулированию производственной и торговой деятельности, также в сложностях при оформлении прав собственности на землю. Отрасль особенно нуждается в поддержке со стороны государства в виде дополнительных субсидий и льготных кредитов. Но, помимо государственных рычагов воздействия, предприятиям необходимо самостоятельно разрабатывать и внедрять систему контроля и учета рисков, управления ими по средствам их оценки и учета при разработке стратегических планов.

Основными направлениями развития промышленности по производству игристых вин должны стать модернизация оборудования и производства в целях повышения качества и конкурентоспособности производимой продукции, что неразрывно связано с перспективой развития виноградарства. Планируется значительное обновление материальной базы виноделия за счет внедрения современного оборудования. К технологическим мероприятиям, предусматривающим повышение конкурентоспособности производимой продукции, относятся: внедрение комплексных линий переработки винограда, предусматривающих минимальное обогащение сусле взвешенными

Структура импорта игристых вин по странам в натуральном выражении, 2011 год, %

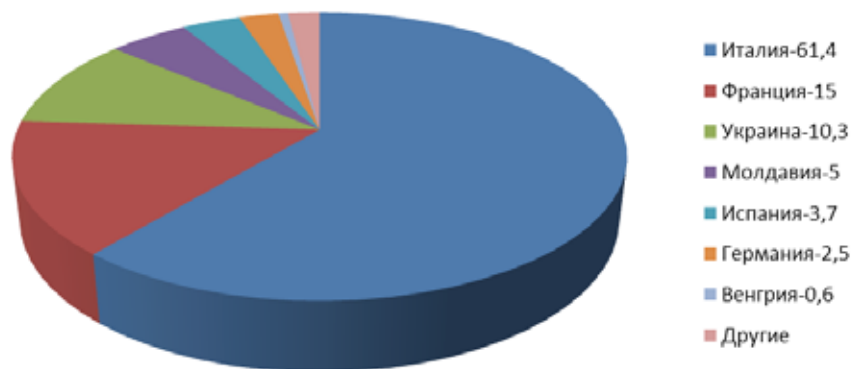


Рис. 1

Источник: ФТС

Таблица 1

Производитель	Регион	Объем производства в 2012 году, млн дал	Изменение к 2011 году, %
«Игристые вина»	Санкт-Петербург	3,91	-3,8
Дагестанский завод игристых вин	Дагестан	2,19	-15,5
Московский комбинат шампанских вин	Москва	1,73	-16,3
«Абрау-Дюрсо»	Краснодарский край	1,49	19,9
«Вилаш»	Санкт-Петербург	1,38	-26,5
«Корнет»	Москва	1,1	-2,8
«Цимлянские вина»	Ростовская область	0,84	11,9
«ЦПИ-Ариант»	Челябинская область	0,66	-3
«Винтрест-7»	РСО-Алания	0,56	-8,8
«Алькасар»	КБР	0,54	-29,6
Все производители		20,55	-6,7

Источник: Росстат

частицами и микроорганизмами; внедрение ферментных препаратов на стадии переработки винограда и т. д. Существует и должна развиваться тенденция к бережному отношению к природе со стороны предприятий, а именно: контроль любых выбросов (твердых, жидких, газообразных); сохранение местной флоры и улучшение его биоразнообразия; разумное использование имеющихся водных ресурсов, побочных продуктов от производства игристого вина и отходов производства. Необходимость постоянного совершенствования стандартов и контроля в сфере производства игристых вин объективно связана с защитой потребителей от некачественной продукции, требованиями экологизации производства. Это требует приведения рос-

сийских стандартов в соответствие с международными, установления единых признаков и требований к качеству и безопасности продукции, разработки объективных методов оценки подлинности винодельческой продукции. С этой целью разрабатываются современные инструментальные методы обнаружения компонентов состава шампанских вин, подтверждающих их натуральность. Реализация данных мероприятий позволит повысить конкурентоспособность отечественного производства игристых вин, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, гармонизировать российские стандарты с международными, что становится актуальным в связи с вступлением России в ВТО.

Литература:

1. <http://www.gks.ru/> (Федеральная служба государственной статистики)
2. <http://www.customs.ru/> (Федеральная таможенная служба)
3. Оганесянц Л. А. Состояние и перспективы развития виноградарства и виноделия. Виноделие и виноградарство. 2010. № 1.

Особенность функционирования мировой валютной системы

Яковлева Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», филиал в г. Кисловодске

Экономические отношения, возникающие на международном уровне, опосредуются деньгами, которые выступают в виде валюты. Потребность упорядочения финансовых расчетов вызвано необходимостью формирования международной валютной системы, играющей определяющую роль в современной мировой экономике.

Любая национальная денежная единица является валютной. Продавец на мировом рынке предпочитает получать эквивалент своих товаров в валюте своей страны, поэтому в валюте отражаются связи и взаимодействие национального и мирового хозяйства. Отсюда вытекает необходимость обмена денежных единиц одной страны на денежные единицы другой. Вся совокупность финансовых отношений, возникающих между странами при осуществлении торговых операций, кредитовании, в условиях функционирования мирового хозяйства, получила название валютных отношений.

Валютные отношения, являются вторичным, производными от производственных отношений, складывающихся внутри страны. Они зависят от динамики и темпов экономического роста, от соотношения спроса и предложения на национальном рынке. Сегодня на них оказывает влияние развивающийся процесс интернационализации производства, развитие мирового рынка, движение рабочей силы и капиталов. Развитие международных валютных отношений потребовало определенной организации, в результате чего сформировались сначала национальные валютные системы, а затем и международные.

Национальная валютная система устанавливает принципы организации и регулирования валютных отношений внутри отдельной страны. В каждой стране особенность этой системы определяются уровнем развития экономики и внешнеэкономические связи.

Особое место в национальной валютной системе занимает резервная валюта. Она служит для определения валютного паритета, используется для проведения валютной интервенции, осуществляемой Центральным банком, может выполнять функции платежного средства. Официально статус резервной валюты имеет американский доллар, но на практике ею также служит евро и японская йена. Для того чтобы стать резервной валютой, стране необходимо иметь определенные экономические, политические и институциональные предпосылки.

На основе национальных валютных систем формируется международная (мировая) валютная система, которая является формой организации валютных отношений, закрепленных межгосударственными соглашениями. Она отражает глобальные мирохозяйственные цели и имеет специфический механизм функционирования.

Валюты всех государств классифицируются по уровню их конвертируемости, то есть свободы обменности на валюты других стран.

При отсутствии каких-либо законодательных ограничений на совершения валютных сделок по любым видам операций, как для резидентов, так и для нерезидентов валюта относится к свободно конвертируемой.

Частично конвертируемыми являются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

Неконвертируемыми, или замкнутыми валютами являются национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций. Российский рубль в Советском союзе фактически до середины 1992 г. являлся классическим образцом такой валюты.

Покупка и продажа валюты происходят на валютных рынках. Валютный рынок — это совокупность отношений, которые возникают по поводу валютной сделки. В зависимости от объема, характера валютных операций и набора валют валютные рынки подразделяются на мировые, региональные, национальные.

Мировые валютные рынки находятся в Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Цюрихе, Токио, Сингапуре. На них производятся операции с наиболее распространенными в мировом обороте валютами. И независимо от надежности, практически, не совершают операции с местной валютой.

На региональных и местных валютных рынках банки проводят операции лишь с ограниченным количеством свободно конвертируемых валют. Под национальными валютными рынками понимается вся совокупность операций, осуществляемых банками, расположенными на территории данной страны по валютному обслуживанию своих клиентов, в числе которых могут быть компании, частные лица, а также банки, не специализирующиеся на проведении международных валютных операций.

На рынках валюта продается по курсу. Валютный или обменный курс представляет собой выражение одной валюты в другой. По существу это цена одной валюты, выраженная через другую. Различают курс продавца — цена, по которой он продает иностранную валюту за национальную и курс покупателя — цена, по которой банк покупает иностранную валюту за национальную. Разница между курсом продавца и курсом покупателя составляет маржу, которая тратится на покрытие расходов по организации валютных операций и формирует прибыль банков.

Конвертируемость связывает национальные валюты различных государств посредством их обмена по валютным

курсам. Под валютным курсом понимается цена одной денежной единицы выраженная в денежной единице другой страны. Обе валюты, используемые при котировке, играют разную роль. Валюта, через которую выражается курс или цена другой валюты играет роль базовой валюты, а другая валюта, курс или цена которой, определяется через базовую валюту, выступает как котируемая валюта. Если за базовую валюту берется иностранная валюта, а в качестве котируемой выступает национальная, например рубль, то такой способ котировки называется прямым. Обычно в качестве базовой валюты используется доллар США. Если же роль базовой валюты играет национальная валюта, а в качестве котируемой иностранная валюта, то такая котировка называется косвенной или обратной.

Обменный курс может быть двух типов. Первый — свободно плавающий или свободный флоатинг. В этом случае государство полностью находится вне пределов валютного рынка и курс устанавливается только на основе спроса и предложения валют, то есть он абсолютно гибкий.

В настоящее время используется управляемый флоатинг, который предполагает, что при наличии плавающего курса валют государство может проводить валютные интервенции, для изменения валютного курса в нужном направлении. Если курс национальной валюты необходимо уменьшить, то Центральный банк выбрасывает на рынок дополнительное количество национальной валюты. И, наоборот, для повышения курса национальной валюты Центральный банк может выбросить на рынок значительную долларовую массу и скупить значительную часть национальной валюты. Понижение валютного курса называется девальвацией, а повышение — ревальвацией.

Практика использования фиксированного и гибкого обменных курсов показала и преимущества и недостатки того и другого. Гибкий курс часто создает колебания обменных курсов, что ведет к проблемам и издержкам в международных экономических отношениях. Фиксированный обменный курс хорошо использовать с точки зрения обеспечения краткосрочной стабильности, но в длительном периоде он сдерживает развитие международных отношений.

Мировая валютная система развивалась в зависимости от условий функционирования мирового хозяйства и прошла три этапа развития: с 1867 г. золотомонетный стандарт, Генуэзская валютная система в 1922 г., Бреттон-Вудская система в 1944 г. и Ямайская валютная система с 1977 г..

Золотомонетный стандарт, основанный на официальном признании и использовании золота в качестве единственного денежного товара и всеобщего мерил ценностей, предполагал:

- свободную чеканку золотых монет для любого владельца;
- циркуляцию золотых монет во внутреннем денежном обращении;
- неограниченный размер бумажных денег на металл по твердым паритетах при беспрепятственном вывозе и ввозе золота.

Денежный механизм золотого стандарта лежал в основе первой мировой валютной системы, которая утвердилась в полном объеме в конце 19 — начале 20 веков.

Основы современного валютного рынка были заложены в 40-е годы 20 века, т.е. в период функционирования Бреттон — Вудской валютной системы, которую характеризовали следующие черты:

все страны зафиксировали паритеты своих валют по отношению к доллару США. Доллар наравне с золотом выполнял роль базы для установления паритетов валют всех остальных рыночных государств;

Центробанки и правительственные валютные органы стран входящих в эту систему имели возможность обменять принадлежащие им доллары на американское золото по официальной твердой цене — 35 долларов за унцию золота (31,1 г.);

в мировом обороте в качестве резервных и платежных средств наряду с золотом широко использовались две основные валюты — доллар США и английский фунт стерлингов.

Однако Бреттон-Вудские соглашения не смогли обеспечить стабилизацию валютных курсов входящих в эту систему (США, Великобритания, Канада, ФРГ, Италия, Франция). То одна, то другая страна вынуждена была проводить девальвацию или ревальвацию своих валют. В условиях действия Бреттон-Вудских соглашений девальвация означала официально объявленное понижение золотого содержания денежной единицы и соответственно уменьшение ее курса по отношению к доллару США. Официально конец существования Бреттон-Вудской системы был положен Ямайскими соглашениями в 1976 году.

Ямайское соглашение определило новую международную валютную систему, известную под названием «коктейля из ямайского рома». Содержание Ямайской валютной системы выражено в следующих положениях:

- устранена функция золота в качестве основы для установления стоимостных паритетов национальных валют;
- отменена официальная валютная цена золота;
- упразднено обязательно стран-участниц МВФ делать взнос в капитал фонда в размере 25% величины квоты;
- ликвидировано право МВФ требовать от стран-участниц золото в счет их взносов в капитал Фонда.

Ямайское соглашение окончательно упразднило золотые паритеты национальных валют. Поэтому оно рассматривалось на Западе, как официальная демонетизация золота, лишение его всяких денежных функций в сфере международного оборота. Было положено начало фактическому вытеснению золота из системы международных валютных отношений.

Чем меньше ограничений, тем более «рыночным» является механизм формирования спроса и предложения на валютном рынке, тем более совершенна его институциональная организация. Подавляющая часть валютных операций проводится в безналичной форме, т.е. по текущим и срочным банковским счетам, и только незначительная часть рынка приходится на торговлю монетами

и обмен наличных денег. В ряде стран часть межбанковского рынка организационно оформлена в виде валютной биржи.

Современные средства коммуникации позволяют торговать валютой круглые сутки. Западноевропейский банк, имеющий разветвленную сеть по всему миру, может тор-

говать долларами в Сингапуре, Франкфурте — на — Майне, Нью-Йорке и Сан-Франциско, перемещая операции из одного часового пояса в другой.

В настоящее время можно говорить о том, что национальные валютные рынки связаны между собой и являются составной частью глобального мирового валютного рынка.

Литература:

1. Ларионов И. К. Мезоэкономика. — М.: Дашков и К, 2002. — 444 с.
2. Международные экономические отношения/Под ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 591 с.
3. Миклашевская Н. А. Международная экономика. — М.: Дело и сервис, 2005. — 189 с.
4. Фигурнова Н. П. Международная экономика. — М.: Омега-Л, 2005. — 507 с.
5. Яковлев А. Л. Валютные операции и их учет. — М.: Инфра-М, 1997. — 160 с.
6. Валютный портфель Москва «СОМИНТЭК» 1995 г./Под ред. Е. Д. Платонова. — М.: ИПЦ «ВазарФерро», — 680 с.

Роль конкуренции в рыночной экономике

Яковлева Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», филиал в г. Кисловодске

Ключевая роль конкуренции для функционирования рыночной экономики была обобщена еще в XVIII в. Адамом Смитом в его знаменитом принципе «невидимой руки». А. Смит обратил внимание на разницу между субъективными устремлениями бизнесменов и объективными результатами их деятельности. А именно, каждый капиталист стремится только к собственной выгоде. Но обстоятельства всякий раз поворачиваются так, что преследуя собственный интерес, он одновременно реализует и интересы всего общества. Причем часто делает это более эффективно и добросовестно, чем если бы специально ставил перед собой альтруистические цели.

Рыночной конкуренцией называется борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка. С содержательной стороны она, включает ряд важных для понимания моментов.

Во-первых, речь идет о рыночной конкуренции, т. е. о непосредственном взаимодействии фирм на рынке. Дело в том, что в понятие конкуренции порой включается слишком широкий круг явлений.

Конкуренцию часто определяют как войну (или борьбу) всех против всех. Не возражая по существу, эта формула, однако, представляется скорее достоянием литературы, а не пригодным для реального использования.

Во-вторых, конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса. Именно ограниченность спроса заставляет фирмы враждовать друг с другом. В тех же редких случаях, когда спрос практически неограничен, отношения между фирмами, предлагающими однотипную продукцию, часто бывают больше

похожи на сотрудничество, чем на конкуренцию.

В-третьих, рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка.

Как и всякое важное понятие, термин «конкуренция» имеет множество толкований.

Этимологически слово «конкуренция» восходит к латинскому «CONCURRENTIA», означающему «столкновение», «состязание». Именно такая поведенческая трактовка изначально установилась в экономической литературе. Адам Смит, в частности, связывал конкуренцию с честным, без сговора соперничеством, ведущимся между продавцами (или покупателями) за наиболее выгодные условия продажи товара. При этом основным методом конкурентной борьбы ему виделись изменения цен.

В дальнейшем поведенческое понимание конкуренции совершенствовалось в направлении более точного указания ее цели и способов ее ведения. Так, в марксистской трактовке конкуренцией называется «свойственная товарному производству... антагонистическая борьба между частными производителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров».

Неоклассический вариант поведенческого толкования конкуренции связывает ее с борьбой за редкие экономические блага и, разумеется, за деньги потребителя, на которые их можно приобрести. Логика этого подхода состоит в том, что большинство благ (товаров, услуг, ресурсов) являются редкими в том смысле, что их количество меньше потенциальной потребности общества. Поэтому владельцы благ имеют возможность распределять их, руководствуясь своей выгодой. Они выставляют свои условия или критерии (требуемый уровень цен, качества

и т.п.) и в зависимости от исполнения этих условий решают, кому предоставить блага, а кому — нет. «Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам», — считает современный американский экономист П. Хайне.

Интенсивность конкуренции резко различается на разных рынках. В одних отраслях почти все компании получают высокие прибыли, для других же — типичны убытки, и лишь отдельные фирмы оказываются способны избежать их. Соответственно, в благополучных отраслях конкуренция носит относительно мягкий характер. Фирмы могут позволить себе поступать по принципу: «Живи и дай жить другим». Напротив, в неблагополучных отраслях идет ожесточенная борьба, нацеленная на полное вытеснение конкурентов с рынка, ибо для каждой из фирм победа над соперниками — это вопрос получения прибыли или банкротства.

Американский экономист Майкл Портер объединил силы, определяющие конкурентный климат в отрасли, в пять основных групп.

Они влияют на цены, которые могут устанавливать фирмы отрасли на свою продукцию; на издержки, которые им приходится нести; на капиталовложения, необходимые для того, чтобы оставаться конкурентоспособными. В конечном счете именно пять сил конкуренции определяют среднюю прибыльность в отрасли, задавая тем самым рамки, с которыми должна считаться каждая фирма.

Угроза появления новых конкурентов снижает общий потенциал прибыльности отрасли. Ведь новые фирмы приносят в отрасль дополнительные производственные мощности, что способствует росту предложения и понижению цен. Они также пытаются отвоевать доли рынка у старых компаний, тем самым, ужесточая конкуренцию.

Наличие товаров-заменителей (или услуг-заменителей) ограничивает цену, которую могут запросить действующие в отрасли фирмы за свою продукцию. При попытках завязать цены потребители переключаются на закупку товаров-заменителей, вызывая в отрасли трудности реализации, понижение цен и падение производства.

Покупатели или поставщики, торгуясь, навязывают фирмам отрасли невыгодные условия сделок, тем самым, снижая их прибыль.

И все эти внешние воздействия накладываются в отрасли на внутреннюю конкуренцию, степень остроты которой также влияет на положение фирм. Так, при острой конкуренции компаниям приходится нести большие затраты на рекламу и маркетинг, вкладывать крупные суммы в обновление производственных мощностей и научные исследования. Кроме того, стараясь вытеснить конкурентов, фирмы снижают цены, в связи, с чем прибыль «утекает» к потребителям, вместо того чтобы остаться в отрасли.

От того насколько сильны все эти угрозы в каждом конкретном случае, зависит общая конкурентная ситуация в отрасли.

Таким образом, концепция пяти сил конкуренции — это инструмент, позволяющий практически анализировать степень интенсивности конкуренции на конкретных

рынках. Это учитывает фирмы перед принятием стратегических решений о вторжении в новую для себя отрасль или уходят из неё т.к. она стало бесперспективной. Для этого они последовательно оценивают ситуацию в отрасли с точки зрения действия каждой из пяти сил. Взвешивают свои возможности противостоять выявленным угрозам. И принимают обоснованное решение.

Детерминанты конкурентного преимущества страны, или национальный «ромб», — это система, компоненты которой взаимно усиливаются. Каждый детерминант влияет на все остальные. Так, большой спрос на продукцию фирмы сам по себе не даст ей конкурентного преимущества, если острота конкуренции недостаточна, чтобы фирма приняла этот спрос к сведению. Кроме того, преимущества в одном детерминанте могут создать или усилить преимущества в других.

Конкурентное преимущество на основе только одного-двух детерминантов возможно лишь в отраслях с сильной зависимостью от природных ресурсов или в отраслях, где мало приморозить» или изменить структуру отрасли и тем самым дать возможность фирмам одной страны обойти фирмы другой. Во многих отраслях такие «случайности» немало способствовали смене позиций в конкурентной гонке.

Для того чтобы теория конкурентного преимущества была завершённой, нужно рассмотреть еще две переменные, существенным образом влияющие на обстановку в стране: случайные события и действия правительства.

Конкурентное преимущество — это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти атрибуты или характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара.

Указанное превосходство является, таким образом, относительным, определяемым сравнением с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или в сегменте рынка. Этот самый опасный конкурент называется приоритетным.

Конкурентное преимущество может быть «внешним», если основано на отличительных качествах товара, которые образуют ценность для покупателя вследствие либо сокращения издержек, либо повышения эффективности. Внешнее конкурентное преимущество, следовательно, увеличивает «рыночную силу» фирмы в том смысле, что она может заставить рынок принять цену продаж выше, чем у приоритетного конкурента, не обеспечивающего соответствующего отличительного качества.

Стратегия, вытекающая из внешнего конкурентного преимущества, — это стратегия дифференциации, которая опирается на маркетинговое ноу-хау фирмы, ее превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателей, недовольных существующими товарами.

Конкурентное преимущество является «внутренним», если оно базируется на превосходстве фирмы в отношении

издержек производства, менеджмента фирмы или товара, которое создает «ценность для изготовителя», позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента. Внутреннее конкурентное преимущество — это следствие более высокой «производительности», которая обеспечивает фирме большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией.

Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, — это стратегия доминирования по издержкам, которая базируется главным образом на организационном и производственном ноу-хау фирмы.

Эти два типа конкурентного преимущества, имеющие разное происхождение и различную природу, часто оказываются несовместимыми, поскольку требуют существенно различающихся навыков и культуры.

В зависимости от конкретной ситуации, наличия конкурентных преимуществ и ресурсов фирма может выбрать одну из указанных. Главное — чтобы стратегия фирмы находилась правее (ниже) границы безубыточности.

Интенсивность и конкретные формы конкурентной борьбы между прямыми соперниками на рынке варьируются в зависимости от характера конкурентной ситуации. Она описывает степень взаимозависимости конкурентов, возникающей на конкретном рынке в результате их действий.

Проводя анализ ситуации на конкретном рынке, удобно опираться на различные конкурентные структуры: чистая (совершенная) конкуренция, олигополия, монополистическая (несовершенная) конкуренция и монополия.

Рассмотрим особенности этих структур.

1. Модель чистой конкуренции характеризуется присутствием на рынке большой группы продавцов, противостоящей большой группе покупателей, причем ни одна из этих групп не обладает достаточной силой, чтобы повлиять на цены. Товары имеют четко определенные характеристики, полностью взаимозаменяемы и продаются по ценам, которые определяются только соотношением между спросом и предложением. Продавцы на таком рынке не обладают никакой рыночной силой (возможностью изменения цены, на свой товар по сравнению с ценой приоритетного конкурента) и их поведение не зависит от действий других продавцов. Ситуация такого типа встречается на промышленных рынках унифицированных товаров и недифференцированных товаров типа сырьевых, пищевых продуктов, металлов. Рынки последнего типа обычно являются организованными, как, например, Лондонская биржа металлов или различные биржи сырьевых товаров.

В краткосрочной перспективе для фирмы важно отслеживать объемы производства у конкурентов и появление новых конкурентов, что позволит предвидеть динамику цены.

В долгосрочной перспективе интерес фирмы, очевидно, в том, чтобы избавиться от анонимности чистой конкуренции, дифференцируя свои товары, и тем самым уменьшая степень их заменяемости или создавая из-

держки перехода для покупателей. Такого результата можно добиться, например, строго контролируя качество, укрепляя имидж марки. Этой стратегии придерживается ряд стран — экспортеров пищевых продуктов, которые тем самым стремятся удержать цену и спрос на свои продукты: колумбийский кофе, испанские апельсины, южноафриканские фрукты, шведскую сталь и т.д.

2. Олигополия — это ситуация, когда число конкурентов мало или несколько фирм доминируют на рынке, создавая сильную взаимозависимость. На подобных рынках с высокой концентрацией каждая фирма хорошо знакома с действующими силами, и маневры любого конкурента ощущаются остальными фирмами. Результат стратегического маневра сильно зависит от того, будут ли на него реагировать конкуренты. Сила реактивной позиции измеряется эластичностью реакции фирмы на действия конкурентов. При этом снижение цены, предпринятое одной фирмой, приводит к увеличению ее доли на рынке. Конкуренты тоже идут на снижение цены либо на повышение качества. По такой схеме идет снижение удельной цены однородной продукции.

На застойном (нерасширяющемся) рынке с олигопольной структурой учет в явном виде конкурентного поведения составляет существенный аспект разработки стратегии. Под конкурентным поведением понимается позиция, которую в процессе принятия решения занимает фирма по отношению к своим конкурентам.

Если подойти к проблеме шире — с позиций не тактического, а стратегического маркетинга или предлагаемой системы менеджмента, то к этим трем факторам целесообразно добавить и остальные факторы, определяющие конкурентоспособность фирмы (товара): качество сервиса, затраты в сфере потребления товара. В конечном счете эти пять факторов определяют конкурентоспособность товара, по которым рекомендуется строить матрицу эластичности конкурентной реакции.

3. Монополистическая, или несовершенная, конкуренция занимает среднее положение между чистой конкуренцией и монополией. Конкуренты многочисленны, и их силы уравновешены. Однако их товары дифференцированы, т.е. с точки зрения покупателя они обладают отличительными качествами, которые воспринимаются всем рынком в качестве таковых. Дифференциация может принимать разные формы: вкус напитка, особая техническая характеристика, оригинальное сочетание характеристик, качество и диапазон услуг, сбытовая сеть, сила торговой марки и т.д. Таким образом, монополистическая конкуренция проистекает из стратегии дифференциации, основанной на внешнем конкурентном преимуществе.

Монопольная конкуренция, как и чистая, представляет предельный случай. На рынке доминирует единственный изготовитель, который противостоит большому числу покупателей. Как следствие, его товар на протяжении короткого времени не имеет в своей категории прямых конкурентов. Это монополия новатора. Подобная ситуация наблюдается в фазе жизненного цикла, соответствующей

введению товара на рынок, в зарождающихся секторах, характеризующихся технологическими инновациями.

Конкурентное преимущество обычно достигается за счет использования творческой наступательной стратегии, которой конкурентам не просто противостоять. В работе описывается динамика создания конкурентного преимущества, период «пожинания плодов» и разрушения преимущества.

Оборонительные стратегии для защиты конкурентного преимущества имеют целью удержать свою рыночную позицию, снизить риск быть атакованным, пере-

нести атаку конкурента с меньшими потерями, оказать давление на бросающих вызов, чтобы переориентировать их на борьбу с другими конкурентами.

Из этого можно сделать вывод, что важнейшим фактором повышения эффективности использования потенциала страны в настоящее время является повышение конкурентоспособности принимая решения, которые, разрабатываются экономистами. Особенно это важно в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию, механизм функционирования которой резко усиливает глобальную мировую конкуренцию.

Литература:

1. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ./Под ред. В.И. Щетинина. — М.: Межд. отн., 2003. — 521 с.
2. Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики // *Машиностроитель*. 2006. № 9. — С. 33–34.
3. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность: трансформация понятия, критерии оценки, практические результаты // *Вестник московского университета*. 2008. № 2. — С. 127–135.
4. Шиханов А.В. Многообразие форм межстрановых конкурентных отношений // *Финансы и кредит*. 2004. «6. — С. 91–96.

Биржа как основной регулятор современного рыночного хозяйства

Яковлева Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», филиал в г. Кисловодске

Биржа в переводе с латыни — кожаный кошелек. Биржа — это рынок, где встречаются продавцы и покупатели и между ними (чаще всего с помощью посредников — маклеров) совершаются сделки по купле-продаже крупных партий однородной продукции. Первые биржи были товарными. Постепенно происходила специализация бирж на отдельных видах товара — хлеб, сахар и т.п. Одновременно в тех же помещениях или отдельно возникали биржи для торговли денежными обязательствами — облигациями, векселями, поручительствами. В результате эти биржи полностью обособились в рынок ценных бумаг и стали называться фондовыми биржами.

Сегодня биржи превратились в основной регулятор современного рыночного хозяйства. Ежедневно на тысячах бирж по всему миру совершают миллионы сделок по купле-продаже товаров и ценных бумаг. Именно на биржах устанавливаются курсы валют, цены на золото, курсы государственных обязательств и акций частных компаний — от крупнейших транснациональных корпораций до средних и малых компаний, чьи акции официально приняты к котировке на фондовой бирже.

На биржах определяется доходность или убыточность отдельных компаний или целых отраслей, а нередко и будущее национальной экономики. Биржа — естественный регулятор рыночного хозяйства, способствующий наи-

более выгодному вложению капиталов. Она быстро реагирует на любые отклонения в спросе и предложении на ценные бумаги и обеспечивает необходимые изменения в отраслевой структуре хозяйства.

Одна или несколько фондовых бирж имеются в каждом государстве с развитой рыночной экономикой. Так, в США на самой крупной из 6 имеющихся фондовых бирж — Нью-Йоркской — идет торговля ценными бумагами порядка 1700 крупнейших корпораций. Для того чтобы компания была зарегистрирована на бирже (вне-сена в каталог биржи) она должна иметь не менее 2 тысяч различных акционеров.

Биржа не просто технический механизм торговли ценными бумагами. Традиционно это учреждение, которое определяет и создает основу индустрии рынка ценных бумаг, создает правила, определяет политику на рынке капиталов, биржа становится своеобразным центром руководства рыночной экономикой; они возникают там, где есть достаточно много компаний, фирм, которые занимаются финансовой деятельностью.

Спекуляция — исторически сложившаяся форма существования биржевого механизма, что считается в рыночной экономике нормальным и необходимым. Однако спекуляция, как нормальный рыночный процесс, на бирже легко перерастает в рыночный ажиотаж, массовый азарт

извлечения спекулятивных доходов. Поэтому именно биржа обычно становится эпицентром денежно-финансовых кризисов, способных вызвать разорение мелких и не только мелких держателей акций, создавая цепную реакцию банкротств. Биржевое законодательство в развитых странах предусматривает некоторые способы предотвращения разжигания биржевой игры до состояния лихорадки, в том числе путем преследования в уголовном порядке инициаторов биржевого ажиотажа. Тем не менее время от времени случаются так называемый биржевой крах, который выражаются в стремительном и неуправляемом падении курсов акций.

Сегодня появились параллельные, так называемые междилерские биржи, которые работают по своим котировкам. В более мелких брокерских фирмах установлены телевизионные экраны, где брокеры постоянно отслеживают цены, чтоб непрерывно продавать и покупать ценные бумаги; их приказы немедленно реализуются через крупные биржи с использованием современных систем связи.

Установлена компьютерная связь между биржами не только в отдельных странах, но связь между всеми основными биржами мира, что позволяет одновременно следить за движением цен на всех биржах.

В биржевой торговле ключевым понятием является ликвидность (способность рынка поглотить разумное количество ценных бумаг при разумном изменении цены последних). Ликвидный рынок характеризуется: частными сделками, узким разрывом между ценой продавца и ценой покупателя, наибольшими изменениями цен от сделки к сделке. Отклонения от этих норм чреваты развитием криминальной ситуации, панических настроений среди инвесторов. Биржа делает все от нее зависящее, чтобы поддержать ликвидность и не допустить подобных отклонений. Ликвидность рынка тем выше, чем больше число участников купли-продажи.

Кроме прямых сделок с ценными бумагами, существуют операции с деривативами (производными) — фьючерсами, опционами.

Фьючерсный опционный контракт, или биржевой опцион, — это фьючерсный контракт как производный инструмент, основывающийся на стандартном опционном контракте его сторон.

Опционный контракт — это договор, в соответствии с которым одна его сторона получает право купить (продать) рыночный актив по установленной цене (цене исполнения, или цене страйк) до или на установленную дату в будущем (дату экспирации) или отказаться от этого права с уплатой за такую возможность выбора другой стороне договора, определенной суммы денег, называемой премией.

Биржевой опцион, дает право на покупку актива, называется опционом на покупку, или опционом колл. Биржевой опцион, дающий право выбора в течении всего срока его действия, называется американским опционом. Биржевой опцион, дающий право выбора только на момент его истечения, или на дату экспирации, называется европейским опционом.

Фьючерсный опционный контракт, или биржевой опцион, представляет собой опционный договор, форма и условия которого устанавливаются биржей. Название «фьючерсный», или «биржевой», подчеркивает те отличия, которые он имеет по сравнению с небиржевым опционным контрактом, главное из которых состоит в том, что никакие его условия (кроме премии) не могут быть изменены по воле сторон опционного контракта, а являются одинаковыми (стандартными) для всех участников рынка.

Как и фьючерсный контракт, биржевой опцион заключается в устной форме, но затем фиксируется документальным или бездокументарным способом.

Конструкция биржевого опциона аналогична конструкции фьючерсного контракта. В момент заключения предварительно фиксируется только размер премии (цены) опциона, что оформляется в принятом на бирже порядке. Если покупатель биржевого опциона решает его не исполнить, то опцион утрачивает свою силу. Если же он решает его исполнить, то биржа назначает ему противоположную сторону, с которой он заключает договор в соответствии с условиями стандартного биржевого опционного контракта.

Биржевой опцион, как и фьючерсный контракт, — это одновременно название производного инструмента, перешедшее от вида его исходного контракта, который заключается на бирже и в отношении которого его стороны выступают между собой в особые отношения, устанавливаемые не ими, а правилами биржи и закрепляемые на законодательном уровне.

Отношения, которые превращают биржевой опцион в производный инструмент, как и в случае с фьючерсным контрактом, состоят в том, что стороны опционного контракта, во-первых, несут обязательства по нему не друг перед другом, а перед биржей или назначаемым ею лицом, во-вторых, могут досрочно ликвидировать свои обязательства без согласия противоположной (первоначальной) стороны контракта путем взятия противоположных обязательств и урегулирования их зачетом встречных требований, в — третьих, имеют расчетные обязательства, связанные с гарантиями их исполнения перед биржей.

Права и обязательства по биржевому опциону, как и по фьючерсному контракту, при его заключении не привязываются к конкретной стороне договора, а есть права и обязательства перед биржей. По этой причине они могут свободно ликвидироваться по желанию как покупателя опциона, т. е. владельца права выбора, так и, продавца опциона, который имеет лишь обязательства по нему. Подобно любой стороне фьючерсного контракта, покупатель и продавец биржевого опциона могут, приняв на себя соответственно обязанности продавца и права покупателя (т. е. противоположные обязательства) по такому же биржевому опциону, досрочно ликвидировать их на основе зачета встречных одинаковых обязательств перед биржей. В результате биржевой опцион также становится формой существования ликвидных, или передаваемых, имущественных прав или обязательств для его владельца.

Заключение биржевых опционов, как и фьючерсных контрактов, имеет своей целью получение дифференциального дохода, и прежде всего дохода в форме разницы опционных премий. Биржевые опционы используются участниками рынка в тех же целях, что и фьючерсные контракты.

В существующих механизмах конкретных рынков нет единых или даже унифицированных правил, поскольку во всех странах рынки ценных бумаг развивались неравномерно и имели много особенностей, которые со временем переросли в неписанные правила и традиции совершения операций, что отражено в законодательных актах.

Огромный оборот ценных бумаг потребовал создания дополнительных специализированных институтов, обслуживающих фондовую биржу. Важнейшим из них является клиринговая корпорация, представляющая собой своеобразный кооператив брокеров. В ее задачи входит проверка точности заключенных контрактов, бухгалтерская расписка произведенных в течение дня сделок для выявления встречных контрактов и их клирингового зачета, производство окончательных расчетов между покупателями и продающими брокерами, отправка ценных бумаг на соответствующие платежи.

Другая сложная проблема — физическое перемещение ценных бумаг — разрешается с помощью создания специальных депозитариев, то есть компаний, занимающихся специальным хранением разнообразных ценных бумаг и учета их движения без физического перемещения. Появление депозитариев стало качественным скачком в функционировании вторичного рынка ценных бумаг: обеспечивается физическая безопасность, контроль за законностью операций, аудиторская ревизия, возможность страхования операций от убытков и потерь. Созданы условия отслеживания всего пути, проходимого ценной бумагой за весь период ее существования.

Институты рынка, и прежде всего биржи, являются саморегулирующимися организациями. Биржи требуют от всех участвующих в ее операциях строгого следования предписанным правилам и процедурам, сложившимся традициям, а также регулярно проверяют фактическую финансовую устойчивость членов биржи через обследования и опросы. Существование арбитража позволяет не доводить подавляющее количество конфликтов до суда.

Надежность выпускаемых ценных бумаг обеспечивается действием принципа полного предъявления, то есть полного раскрытия всей необходимой информации эмитентом, выходящим на первичный рынок. Если бумага попадает на вторичный рынок и обращается на бирже, то проводятся систематические уточнения кредитоспо-

собности эмитента спустя 1, 2, 3 года после эмиссии.

Общим принципом является саморегулирование институтов рынка ценных бумаг под наблюдением государственных органов. Разрабатывается и внедряется стандартизация в бухгалтерский учет, формы отчетов и балансов, процедура полного регулирования. Высшие регулирующие органы систематически публикуют в специальных изданиях интерпретации законов и распоряжений, запретов и правил.

С развитием рыночной системы в России активная торговля негосударственными ценными бумагами на биржах Москвы началась в 1996–1997 гг. 1997 г. ММВБ, является одной из основных российских торговых площадок, которой удалось заложить основу для формирования общенациональной системы биржевых торгов ценными бумагами, субфедеральными облигациями и акциями ведущих российских эмитентов.

К торгам на московских биржах по облигациям субъектов РФ и акциям постепенно подключались региональные валютно-фондовые биржи в Самаре, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. С самого начала рынок предусматривал значительный рост, как по объемам, так и по количеству участников. Наряду с акциями начали обращаться региональные облигации. Среднедневной оборот по акциям и региональным облигациям составляет более 9 млн. долл. На ММВБ обращались 50 видов акций тридцати трех корпоративных эмитентов и 100 облигаций сорока субъектов РФ.

Финансовый кризис 1998 г. отразился на российском фондовом рынке, но начиная с 1999 г. российский рынок акций начал снова активно расти вследствие улучшения макроэкономических показателей.

Одним из слагаемых успеха явилось внедрение ведущими биржами процедуры листинга ценных бумаг, включающие в себя составление экспертных заключений о соответствии ценных бумаг требованиям, принятым на бирже. Прохождение биржевого листинга означало наличие определенных гарантий качества финансовых инструментов, существенно повысило информационную открытость и прозрачность эмитентов. Одним из важнейших факторов, определяющих качество торгуемых ценных бумаг, а следовательно, и интерес инвесторов к этим активам является уровень корпоративного управления компанией — эмитентов. Биржа через процедуру листинга определяет и контролирует такие важнейшие аспекты корпоративного управления компаний — эмитентов, как информационная прозрачность их деятельности.

Литература:

1. Авилина И. В. Биржа — правовые основы организации и деятельности. — М: Экономика и право. 1993. — 93 с.
2. Биржевая деятельность/Под ред. А. Г. Грязновой. — М: Финансы и статистика, 1996. — 367 с.
3. Биржевой портфель/Под ред. Д. И. Акуленка и др. — М.: СОМИНТЭК, 1993. — 690 с. 4.
4. Шварц Феликс Биржевая деятельность Запада (фьючерсные и фондовые биржи, системы работы и алгоритмы анализа). — М.: Статистика, 1992. — 174 с.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (62) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.
Иванова Ю.В.
Лактионов К.С.
Сараева Н.М.
Авдеюк О.А.
Алиева Т.И.
Ахметова В.В.
Брезгин В.С.
Данилов О.Е.
Дёмин А.В.
Дядюн К.В.
Желнова К.В.
Жуйкова Т.П.
Игнатова М.А.
Коварда В.В.
Комогорцев М.Г.
Котляров А.В.
Кучерявенко С.А.
Лескова Е.В.
Макеева И.А.
Мусаева У.А.
Насимов М.О.
Прончев Г.Б.
Семахин А.М.
Сенюшкин Н.С.
Ткаченко И.Г.
Яхина А.С.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Международный редакционный совет:

Айрян З.Г. (Армения)
Арошидзе П.Л. (Грузия)
Атаев З.В. (Россия)
Борисов В.В. (Украина)
Велковска Г.Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А.М. (Россия)
Досманбетова З.Р. (Казахстан)
Ешиев А.М. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Козырева О.А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)

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:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

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 «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61