

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

```
VPG19APLPFCPIV
[ 0]
[ 1]
[ 2]
[ 3] A←(~T)×LEDGER
[ 4] 'Report F: Accounts with a balance over $100,000
[ 5] '
[ 6] T←AC;3]←2
[ 7] (T/AC;1]),B←T/AC;1
[ 8] 2 1ρ'
[ 9] 'Report G: Accounts with a balance over $100,000
[10] '
[11] T←AC;3]←2
[12] (T/AC;1]),B←T/AC;1
[13] 2 1ρ'
[14] 'Report R: Accounts with a balance over $100,000
[15] '
[16] (AC;3]←2
[17] 2 1ρ'
[18] 'Report S: Unbalanced Accounts
[19] '
[20] '
Figure 4. Ledger
```

Memory

Control Unit

Arithmetic Logic Unit

Accumulator

Input

Output

ANYONE WHO CONSIDERS
ARITHMETICAL METHODS OF
PRODUCING RANDOM DIGITS IS,
OF COURSE, IN A STATE OF SIN.

IF PEOPLE DO NOT
MATHEMATICS IS SIMPLY
BECAUSE THEY DO NOT
COMPLICATED LIFE IS.

5
2014
Часть III

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (64) / 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 Джон фон Нейман (1903–1957) — американский математик, сделавший важный вклад в квантовую физику, функциональный анализ, теорию множеств, информатику, экономику и другие науки.

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 Бекмуратович, *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)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

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

Айзатова М.Ф., Макарова Л.М.

Особенности организации учета на малых предприятиях в условиях адаптации к изменениям законодательства..... 237

Антонова И.С., Коптелова Е.С.

Классификация структурных продуктов на российском рынке..... 240

Атапина Н.В.

Диагностика системы управления рисками организации..... 244

Белоглазова И.А.

Проблемы информационного обеспечения управления материально-производственными запасами и их жизненный цикл..... 247

Болдырева С.И., Косинова Н.Н.

Тенденции развития малых предприятий в Волгоградской области..... 250

Вильховецкая П.Е.

Гендерные преимущества и недостатки при выборе карьеры менеджера..... 252

Горохова О.В.

Построение профиля конкурентоспособности регионов РФ по уровню развития малых предприятий сферы услуг..... 255

Григоркив М.В., Кибич Г.П.

Влияние экологического фактора на функционирование предприятия..... 258

Животов Р.А.

Значение основных производственных фондов в обеспечении экономической безопасности России..... 261

Зенкина Е.С.

Банки как участники ипотечного сегмента кредитного рынка..... 263

Ковалева Е.И., Коннова А.В.

Роль предпринимательства в социально-экономическом развитии Белгородской области..... 265

Коржова Г.И., Коварда В.В., Сусликова О.А.

Разработка теоретических предложений по совершенствованию методики оценки органов исполнительной власти регионов РФ и местного самоуправления..... 270

Крапивина Е.С.

Финансирование развития информационного общества венчурными фондами в Республике Казахстан..... 272

Кудратов З.Г., Тошбоев Б.Б., Йулдошев Ш.Т.

Основные тенденции развития сельского хозяйства в Узбекистане..... 275

Кузьменко О.А.

Формирование крупного рынка в Кировоградской области..... 281

Макарова В.В.

Сущность механизма экономической заинтересованности субъектов земельных арендных отношений в Украине..... 285

Максимкин В.Н.

Проблемы и перспективы внедрения ГЛОНАСС..... 289

Осипова И.Г.

Технико-экономическая оценка эффективности реконструкции общественных зданий и сооружений..... 291

Петрукович Н.Г.

Генезис процессов валютно-финансовой интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации..... 294

Полищук А.А. Инновационное развитие овощепродуктового подкомплекса.....	299	Тарханова Е.А., Пастухова А.В. Страхование банковских кредитных рисков в коммерческом банке	321
Поплаухина Т.Д. Система обеспечения качества учетно-аналитической информации	303	Федоров В.А. Современное состояние и возможности административной интеграции различных видов общественного транспорта в мегаполисах (на примере Санкт-Петербурга).....	324
Рабцевич А.А., Радкевич М.С. Эргономика и ее значение для оптимизации трудовой деятельности человека.....	306	Фурсов С.В. Анализ состояния промышленного производства России на современном этапе	332
Рошка Т.Б., Кулакова Н.Л., Король А.Г. Проблемы функционирования и перспективы развития крестьянских (фермерских) хозяйств в АПК Республики Беларусь.....	307	Шафоростова О.Н. Дифференциация причин дефицита трудовых ресурсов: региональный аспект	336
Садвакасов Т.Б. Основные механизмы защиты прав потребителей финансовых услуг	311	Шевченко Э.В. Факторы повышения устойчивого производства продукции растениеводства	338
Ситдикова Д.Т. Ключевые аспекты организации межбюджетных отношений Российской Федерации и ее субъектов	314	Яндавлетова Д.Х. Условия и требования по применению лизинга в здравоохранении.....	342
Спицына Л.Ю., Шашкова А.А. Социальный капитал как составная часть институциональной среды	318		

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Особенности организации учета на малых предприятиях в условиях адаптации к изменениям законодательства

Айзатова Марьям Фларитовна, студент;
Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Развитие малого бизнеса в России, равно как и степень активности предпринимателей в стране, во многом предопределяет уровень демократизации и открытость экономики нашего государства. Именно за счет поддержки данного сегмента предпринимательства правительство должно решать общие проблемы повышения благосостояния проживающего в стране населения и увеличения в процентном соотношении людей со средним уровнем заработка. Кроме того, развитие малого предпринимательства в России способствует пополнению бюджета за счет налоговых поступлений. Именно по этим причинам процветание данного вида бизнеса является важным элементом для экономически развитого и успешного государства.

В настоящее время рыночные отношения стремительно развиваются, в связи с этим возникает необходимость принимать своевременные управленческие решения, для чего нужна достоверная и точная информация, которую можно получить, имея хорошо налаженный бухгалтерский учет.

Для успешной деятельности малых предприятий очень важно сформировать эффективную учетную систему, причем ограниченность финансовых и трудовых ресурсов определяет специфику построения и работы бухгалтерской службы организации, а также определяет форму ведения учета, которая зависит от применяемой системы налогообложения.

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), к малым предприятиям установлены Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее ФЗ №209-ФЗ).

К субъектам малого предпринимательства, малым предприятиям относятся организации, имеющие:

1. суммарную долю участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных организаций и граждан, общественных и религиозных организаций

(объединений), благотворительных и иных фондов, организаций, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, в их уставном капитале не превышающую 25 %;

2. среднюю численность работников за предшествующий календарный год не превышающую 100 человек (микропредприятие — 15 человек);

3. выручку от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС за предшествующий календарный год не превышающую 400 млн руб.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости основных средств и нематериальных активов устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет с учетом данных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого предпринимательства (п. 2 ст. 4 ФЗ №209-ФЗ). Постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 №556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» с 2008 года установлены следующие пределы выручки (без НДС):

- для микропредприятия — 60 млн. рублей;
- для малого предприятия — 400 млн. рублей [3].

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) за календарный год определяется в порядке, установленном НК РФ (п. 7 ст. 4 ФЗ №209-ФЗ). Следует отметить, что в настоящее время предельные значения балансовой стоимости активов Правительством РФ установлены в размере 100 млн. рублей.

Вновь созданные организации или зарегистрированные индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства в течение того года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого и среднего предпринимательства, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров (работ, услуг) за период, прошедший со дня их государственной регистрации, не превышают предельные значения (п. 5 ст. 4 ФЗ №209-ФЗ) [3].

Если предельные значения по численности и (или) по выручке превышены в течение двух календарных лет, то предприятие или индивидуальный предприниматель утрачивает статус субъекта малого предпринимательства (п. 4 ст. 4 ФЗ N 209-ФЗ) [3].

Действующий хозяйствующий субъект может стать субъектом малого предпринимательства, если в течение двух лет подряд соблюдены предельные значения численности и выручки.

ФЗ №209-ФЗ не требует регистрации в качестве субъекта малого бизнеса, поэтому чтобы им являться необходимо соблюдение установленных критериев, которые будут проверяться каждый раз, как только предприятие или индивидуальный предприниматель будет обращаться за поддержкой государства в этом качестве, например применение УСН и т. д.

Льготное налогообложение малого бизнеса является приоритетным направлением государственной поддержки. Специальные налоговые режимы, установленные Налоговым Кодексом РФ, позволяют снизить налоговую нагрузку организаций. Вообще же в законодательстве России представлено 2 основных вида режимов налогообложения. Это общий и специальные:

- ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог);
- УСН (упрощенная система);
- Упрощенная система, основанная на патенте;
- ЕНВД (единый налог на вмененный доход).

Классификация субъектов по применяемому режиму налогообложения позволяет уточнить состав формируемой отчетности МП и ИП.

Общая (традиционная) система налогообложения (сокращ. ОСН или ОСНО) — вид налогообложения, при котором организациями в полном объеме ведется бухгалтерский учет и уплачиваются все общие налоги (НДС,

налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, до 2010 года ЕСН, замененный страховыми взносами в фонды). В случае, если предприятие занимается только видами деятельности, облагаемыми ЕНВД, и не вправе применять УСН и ЕСХН (либо не подали в срок заявление о переходе на УСН и ЕСХН), вы обязаны применять общую систему налогообложения.

Бухгалтерский учет при ОСН ведется с использованием Плана счетов.

Малые предприятия для осуществления постановки бухгалтерского учета должны самостоятельно формировать учетную политику, исходя из своей структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности. Особенности функционирования малых предприятий требуют нестандартного подхода к формированию учетной политики.

Индивидуальный предприниматель на ОСН платит НДФЛ, НДС, ЕСН со своих доходов, а также налог с сумм выплат, производимых в пользу наемных работников и лиц, выполняющих работу на основании договоров гражданско-правового характера, взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве, государственную таможенную пошлину, лицензионные и регистрационные сборы и другие необходимые налоги, сборы, платежи.

Патентная система налогообложения для малого бизнеса станет более привлекательной и заменит действующую УСН на основе патента. Применять этот режим могут только индивидуальные предприниматели. В 2012 году на патенте по УСН налогообложение ограничивалось уплатой стоимости патента. В 2013 году на патентной системе уплата налогов также заменяется уплатой стоимости патента. Она рассчитывается по ставке 6% от возможного годового дохода.

Таблица 1. Классификация субъектов малого предпринимательства при формировании и представлении отчетности

Классификационные признаки	Группа субъектов малого предпринимательства			
	Индивидуальный предприниматель		Юридическое лицо	
Форма предпринимательской деятельности				
Режим налогообложения	ЕНВД	УСН, ЕСХН, ЕНВД	УСН, ЕСХН, ЕНВД	УСН, ЕСХН, ЕНВД, НП
Привлечение наёмных работников	Нет	Нет, или небольшое число	Да	
Первичная документация	Требуется для подтверждения доходов и расходов при:			
	ЕНВД	УСН, ЕСХН	УСН, ЕСХН	УСН, ЕСХН, НП
Специальные регистры	Книга доходов	Книга доходов и расходов	Стандартные регистры	
Обязанность по ведению бухгалтерского учета и представлению бухгалтерской отчетности. Состав отчетности	Не обязательно (Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте»)		Обязательно при ЕСХН, ЕНВД, УСН	
			Состав отчетности, если организация	
			Подлежит обязательной аудиторской проверке	Не подлежит аудиторской проверке
			Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, пояснения, аудиторское заключение	Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах

Переход на патентную систему налогообложения освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты налога на доходы физических лиц и налога на имущество физических лиц, но только в части доходов или имущества, не связанных/полученных от деятельности по патенту. Кроме того, владельцы патента не уплачивают НДС, за исключением трех оговоренных законом случаев. Сохраняется уплата НДС при ввозе товаров, при осуществлении деятельности по договору простого и инвестиционного товарищества, договору доверительного управления имуществом. Все остальные налоги и сборы должны уплачиваться [1].

Порядок уплаты стоимости патента отличается от налогообложения субъектов малого предпринимательства на других режимах. Уплатить следует лишь стоимость патента. Если патент приобретается на срок менее 6 месяцев, то полную стоимость нужно перечислить не позднее 25 календарных дней после начала действия патента. В случае если патент получен на срок от 6 месяцев до календарного года, то одна треть суммы уплачивается не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; две трети — не позднее 30 календарных дней до дня окончания действия патента. Важное изменение: стоимость патента в 2013 году нельзя уменьшить на уплаченные страховые взносы на обязательное страхование.

Введение патентной системы должно внести положительные перемены и для местных бюджетов, так как все 100% этого налога направляются в бюджеты муниципальных образований.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Система налогообложения в виде ЕНВД для отдельных видов деятельности предполагает установление базовой доходности для тех видов предпринимательской деятельности, в которых затруднено осуществление контроля.

ЕНВД в 2013 году коснулись изменения: применение ЕНВД не будет обязательным. В 2012 году субъекты малого бизнеса обязаны были платить ЕНВД, если в регионе, где осуществляется деятельность, был введен режим ЕНВД. С 2013 года переход на ЕНВД добровольный.

Плательщики ЕНВД освобождаются от следующих налогов: налог на прибыль организации (налог на доходы физических лиц); НДС (кроме НДС при ввозе товаров); налог на имущество организации (физических лиц). Отмена указанных налогов распространяется только на операции, прибыль (доходы) и имущество, связанные с предпринимательской деятельностью, облагаемой единым налогом на вмененный доход.

Изменился также порядок расчёта «вмененного» налога, если деятельность осуществлялась неполный календарный месяц. С 2013 года расчёт налога осуществляется со дня постановки на учёт, исходя из фактического количества дней, отработанных в данном месяце. Следующим важным изменением является то, что для расчёта предельного количества работников (их число не должно пре-

вышать 100 человек) надо будет использовать не средне- списочную, а среднюю численность.

Упрощённая система налогообложения (УСН). На УСН налогообложение предприятий малого бизнеса ограничивается уплатой единого налога по УСН. Для предпринимателей «упрощённый» налог заменяет уплату НДС, НДС/ФЛ, налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого в деятельности).

Предприниматели, применяющие упрощённую систему, продолжают уплачивать: страховые взносы на обязательное пенсионное, социальное и др. страхование (тарифы страховых взносов для них понижены); другие федеральные, региональные и местные налоги (налог на землю, транспортный налог и др.)

Налогоплательщики УСН обязаны обеспечивать полноту, непрерывность и достоверность учета показателей своей деятельности, необходимых для исчисления налоговой базы и суммы единого налога. Для этих целей они ведут Книгу учёта доходов и расходов, в которой в хронологической последовательности на основе первичных документов позиционным способом отражают все хозяйственные операции за отчетный период.

Изменены сроки подачи уведомлений о переходе на УСН. Уведомление для перехода на УСН с 2013 года следует подать не позднее 31 декабря 2012 года (а не 30 ноября, как было ранее). Вновь зарегистрированные субъекты малого бизнеса могут применять УСН с даты регистрации. В 2012 году нужно было успеть сообщить в инспекцию о переходе на УСН в течение 5 дней. С 2013 года срок подачи уведомления о переходе увеличен до 30 календарных дней с даты постановки на учёт. Если уведомление не будет представлено в установленный срок, налогоплательщик лишается права применять УСН.

Организация имеет право перейти на упрощённую систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев доходы не превысили 45 млн. рублей. Указанная величина предельного размера доходов организации подлежит индексации не позднее 31 декабря текущего года на коэффициент-дефлятор, установленный на следующий календарный год.

Правильный выбор системы налогообложения не всегда зависит от желания или нежелания налогоплательщика, а в первую очередь определяется законодательством.

Правильный подход к выбору наиболее выгодной системы налогообложения — это залог успешного развития предприятия, и насколько грамотным будет подход при выборе той или иной системы налогообложения. Настолько предприятие сможет впоследствии сократить свои отчисления в бюджет, и, значит, сохранить дополнительные средства, которые возможно впоследствии направлены на развитие предприятия.

Законодательством Российской Федерации предусмотрено, что бухгалтерская отчетность представляется малыми предприятиями в утвержденном порядке, который предусматривает упрощение форм и процедуры отчетности.

Для организации учета по упрощенной форме учета малым предприятием рекомендуется составить на основе типового плана счетов.

Поскольку в основном «упрощенцами» являются представители малых и микропредприятий, то для них предусмотрено послабление — бухгалтерский учет они могут вести в более упрощенном режиме (пункт 3 статьи 20 и пункт 10 части 3 статьи 21 Закона № 402-ФЗ; Приказ Минфина РФ от 18.12.2012 № 164н) [4]. Напомним, что критерии отнесения к субъектам микро- и малого предпринимательства установлены Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ. В частности, это организации, которые в 2011–2012 годах не превысили среднюю численность работников 15 и 100 человек соответственно, чья годовая выручка составила не более 60 млн. рублей и 400 млн. рублей соответственно (без учета НДС), и не более 25 % уставного капитала которых принадлежит компаниям, не являющимся малыми и средними предприятиями, государству, муниципалитетам и иностранным участникам [3].

Под упрощенной системой бухгалтерского учета малых предприятий следует понимать информационное единство подсистем финансового и налогового учета, основанных на упрощении содержания её элементов в зависимости от типа малого предприятия.

Ведение бухгалтерского учета в упрощенной форме следует закрепить в учетной политике малого предприятия. Также нужно отразить те особые правила, которые, собственно, отличают упрощенный бухучёт от стандартного.

Рабочий план счетов можно упростить, объединив некоторые счета. В Информации Минфина РФ № ПЗ-3/2010 подробно рассмотрены варианты такого объединения. Например, можно вести учет затрат на производство на счете 20 «Основное производство», а счета 23, 25, 26, 28, 29 не использовать.

Литература:

1. Глава 26.5 НК РФ
2. Приказ Минфина РФ от 17.08.2012 № 113н
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

Доходы и расходы можно признавать по кассовому методу — по мере поступления и расходования денежных средств. Поскольку в налоговом учете «упрощенцы» признают доходы и расходы аналогичным образом, то это поможет приблизить налоговый учет к бухгалтерскому.

Возможно применение упрощенной системы регистров учета для организаций, не занимающихся производством продукции. При объеме операций не более 30 в месяц допускается ведение учета в Книге учета фактов хозяйственной деятельности.

В учетной политике следует также отразить, какие формы бухгалтерской отчетности использует организация. Приказ Минфина РФ от 17.08.2012 № 113н утвердил упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах для субъектов малого предпринимательства. В них включаются показатели только по группам статей без детализации показателей [2]. Это не означает, что какие-либо данные могут отсутствовать в отчетности, просто они не выделяются, а включаются в соответствующую группу активов или пассивов.

С переходом на сокращенный план счетов малым предприятиям рекомендуется внести ряд изменений в общепринятый порядок учета производственных затрат на производство продукции и финансовых результатов. Каждая ведомость принимается для учета операций по одному из используемых бухгалтерских счетов.

Грамотный и вдумчивый подход к организации бухгалтерского учета в организациях, являющихся субъектами малого предпринимательства, может обеспечить весьма ощутимое снижение трудоемкости учетных процессов, повышение точности и оперативности обработки бухгалтерской информации и, следовательно, повышение качества принимаемых управленческих решений.

Классификация структурных продуктов на российском рынке

Антонова Ирина Сергеевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;
Коптелова Екатерина Станиславовна, студент
Томский политехнический университет

На современном этапе развития экономики существует множество способов сохранения своих сбережений, а также их приумножения. Но каждый из существующих способов имеет как значительные преимущества для ин-

весторов, так и существенные недостатки. Существует такая альтернатива привычным для всех инвестициям, как структурный (структурированный) продукт, своеобразный финансовый инструмент, который имеет значи-

тельно низкую степень риска и зачастую более высокую доходность. Такой «продукт» непосредственно релевантен к банкам, инвестиционным компаниям, а также к фондовому рынку.

Среди российских инвесторов структурные продукты стали популярны сравнительно недавно. Как известно, впервые данные финансовые инструменты были размещены на внутренних биржах Соединенных Штатов Америки в 1969 году, однако более широкое распространение на рынках США и Европы структурированные продукты получили только в 1980–1990-х годах. [1] Такая новизна еще раз подтверждает актуальность данного исследования.

В настоящее время существует множество как зарубежных, так и российских компаний и банков, предлагающих инвесторам различные виды структурных продуктов. Следовательно, целью данного исследования будет рассмотрение разнообразия этих финансовых инструментов и как следствие их классификация, позволяющая обобщить варианты выбора структурированных продуктов. Для достижения этой цели, в первую очередь, необходимо рассмотреть саму суть, заложенную в понятие «структурный продукт».

Структурный продукт по сути своей является сложным, комплексным финансовым инструментом. Вследствие этого, а также своей новизны, в науке не существует единого абсолютно точного определения данному понятию. Например, рассмотрим определение, представленное российским банком и по совместительству инвестиционной компанией «БКС Премьер»: *структурный продукт* — современный инструмент инвестиций, сочетающий в себе комбинации двух независимых частей: доходная часть и защитная часть структурного продукта. [2] Согласно же инвестиционной компании «Прспект», *структурный продукт* — это удобный инструмент, дающий возможность инвестировать средства для получения заданного уровня доходности при ограниченном риске. [3]

Как видно из вышесказанного, структурный продукт включает в себя доходную и защитную части, которые позволяют инвесторам решить задачи и удовлетворить специфические потребности, которые не могли быть удовлетворены с помощью уже существующих финансовых инструментов. Поэтому перейдем к изучению каждой из этих составляющих. *Доходная часть* структурного продукта вкладывается в агрессивные инвестиционные инструменты, привязанные к «базовому активу», т. е. средства инвестируются в наиболее рискованные активы, но с потенциально высокой доходностью (акции, опционы, фьючерсы). Другая же, большая часть инвестиций, *защитная часть*, инвестируется в надежные активы с заранее известной доходностью (депозит в банке, векселя, облигации). Следовательно, данный финансовый инструмент представляет собой своеобразное оптимальное соотношение, требуемое инвесторами: «риск-доходность».

Такое соотношение, безусловно, подразумевает наличие не только преимуществ, но и недостатков. Поэтому для того чтобы перейти к рассмотрению классификации структурных продуктов, необходимо выделить ряд их преимуществ и недостатков.

Как видно из приведенных выше достоинств и недостатков структурированных продуктов, инвестор вправе выбрать идеальное и предпочтительное для него соотношение доходности и риска. Именно поэтому в силу наличия такого многообразия различных сочетаний параметров рассматриваемого финансового инструмента, становится возможным провести его классификацию, опираясь на различные критерии, заданные инвесторами.

Представленная здесь таблица составлена на основе материалов, содержащихся в книге «Новая культура инвестирования или Структурированные продукты», авторами которой являются председатель совета директоров Инвестиционной Группы «Норд-Капитал» Яков Шляпочник и управляющий директор департамента управления ак-

Таблица 1. Преимущества и недостатки структурных продуктов

Преимущества	Недостатки
1. Полностью контролируемая защита инвестиций (инвестор определяет самостоятельно, будет ли его капитал гарантировано защищен от убытков, либо он готов к контролируемому риску ради более высокой потенциальной доходности);	Возможные риски:
2. Тонкая настройка продукта под задачи инвестора (сроки, пороговые значения, базовый актив);	1. Дефолт эмитента инструментов с фиксированной доходностью — наиболее существенный вид риска, поскольку может привести к потере всех инвестиций;
3. Не требуется опыт инвестирования. (портфель инвестиций подбирается совместно с финансовым советником инвестора и фиксируется на весь срок действия структурного продукта);	2. Волатильность;
4. Возможность зарабатывать не только на растущих рынках;	3. Деривативные параметры — чувствительность деривативов к различным ценообразующим факторам;
5. Высокий потенциал доходности. (структурные продукты предоставляют возможность получения доходности в среднем выше, чем банковские вклады).	4. Срок действия продукта — длинный временной горизонт повышает неопределенность как в отношении самого актива, так и в отношении эмитента;
	5. Риск недополученной доходности — в случае падения котировок базового актива инвестор имеет право получить лишь первоначально вложенную сумму;
	6. Ликвидность.

[2], [4]

Таблица 2. Классификация структурных продуктов

Критерий выбора	Возможные варианты и их описание
1. Цели и задачи клиентов (инвесторов);	<ul style="list-style-type: none"> — Защита сбережений; — Получение инвестиционного дохода; — Хеджирование рисков; — Увеличение прогнозируемости денежных потоков бизнеса; — Диверсификация вложений; — Покупка или короткая продажа активов с использованием финансового рычага; — Повышение отдачи инвестиций; — Оптимизация налогооблагаемой базы; — Получение доступа на рынки зарубежных активов; — Вложение в производные базовые активы (волатильность, корреляция);
2. Основные компоненты структурированных продуктов	<ul style="list-style-type: none"> — Инструменты с фиксированным доходом (Fixed income); — Производные и синтетические продукты; — Инструменты, привязанные к курсам валют (Foreign exchange); — Инструменты, привязанные к собственному капиталу (Equity-linked); — Товарные контракты (Commodities); — Инфляционные продукты (Inflation-linked); — Процентные ставки (Interest rates); — Нефинансовые составляющие;
3. Благоприятные для инвестора рыночные тенденции	<ul style="list-style-type: none"> — Рост котировок (Bullish); — Снижение котировок (Bearish); — Боковой тренд (Flat); — Высокая волатильность на рынке без определенного движения цен составляющих; — Низкая волатильность; — Движение котировок относительно других котировок (Relative trade);
4. Уровень допустимого риска	<ul style="list-style-type: none"> — 100-процентная гарантия возврата капитала (100% Capital protection); — Частичная гарантия возврата вложений; — Гарантия возврата капитала отсутствует или является условной;
5. Форма выпуска	<ul style="list-style-type: none"> — Облигация; — ОФБУ; — Структурированная нота; — Договор доверительного управления; — Вексель; — Депозит; — Фондовый пай; — Создание продукта в рамках брокерского соглашения;
6. Наличие дополнительных условий	<ul style="list-style-type: none"> — Барьер; — Частота мониторинга котировок; — Диапазон участия;

[1]

тивами Геннадий Сорокопуд. Но в своей книге они обобщили лишь возможные варианты и предпочтения, возникающие у инвесторов при выборе структурных продуктов, как современного инновационного средства сбережения и преумножения своего капитала на современном рынке.

Поэтому далее, обобщив приведенные выше критерии и проанализировав предложения инвестиционных компаний по выбору структурированных продуктов, представляется возможность составить наиболее популярные и общие сочетания, из которых состоят рассматриваемые финансовые инструменты, то есть наиболее обобщенную

классификацию существующих структурированных продуктов.

Но стоит отметить, что на сегодняшний день каждая инвестиционная компания или банки предлагают свои комбинации структурных продуктов, с которыми потенциальные инвесторы могут ознакомиться самостоятельно на официальных сайтах компаний или же проконсультировавшись со специалистами, заведующими данным направлением.

Теперь, составив обобщенную классификацию структурных продуктов, можно дать ему более подробное и точное определение:

Таблица 3. **Обобщенная классификация структурных продуктов**

Вид структурного продукта	Подробное описание
Продукт с полной защитой	Обеспечивается 100% защита вложенного капитала. При благоприятном росте базового актива инвестор получит дополнительный доход, в противном случае — возвращает вложенный капитал. Является альтернативой банковского депозита.
Продукт с частичной защитой	Рассчитан на инвесторов, готовых к риску небольшой части базового актива. При благоприятном росте базового актива доход будет значительно выше, чем в продукте с полной защитой, в обратной ситуации — инвестор получит сумму защищенной части (90–98% от вложенной суммы).
Продукт с условной защитой	Как правило, делится на два вида: 1. Двойной доход — возможность получить двойной доход, если значение базового актива будет находиться в выбранном инвестором интервале на момент окончания срока действия продукта. 2. С премией — позволяет получить высокую доходность за короткий срок при любом возможном сценарии, кроме резкого снижения.
Продукт с доходом по акциям	Предназначен для инвесторов, уже имеющих в своем портфеле пакет акций.
Продукт с мультивалютной комбинацией	Инвестор может выбрать комбинацию валют, которая ему подходит наилучшим образом, исходя из своих требований и возможностей. Но при этом принимая на себя риск валютных колебаний.

Структурный продукт — это современный финансовый инструмент, сочетающий в себе разные виды активов (ценные бумаги, сырье, валюта, погода и электроэнергия) и соответствующий всевозможным предпочтениям и пожеланиям инвесторов, при этом позволяющий регулировать доходность, риски и сроки инвестирования.

Проведя анализ и ознакомившись с сутью структурных продуктов, становится очевидным тот факт, что благодаря своим двум составляющим структурные продукты позволяют инвестору зачастую заработать значительно больше по сравнению с банковским вкладом, но при этом гарантируют полную или частичную защиту капитала.

В результате проводимого исследования были рассмотрены различные аспекты и составляющие структурных продуктов, которые впоследствии способствовали составлению классификации нового вида инструмента и предложено наиболее общее определение структурированного продукта. Ограниченность информации о данном инструменте в настоящее время обуславливается новизной и слабой популярностью на российском инвестиционном рынке, поэтому данная тема весьма актуальна и требует дальнейших исследований и популяризации.

Литература:

1. Сорокопуд, Г.Б., Шляпочник Я. Новая культура инвестирования или Структурированные продукты. — М.: Эксмо, 2010. — 98 с.
2. Структурные продукты // БКС Премьер. [Электронный ресурс]. URL: http://bcspremier.ru/investment/struct_product/about (дата обращения 20.03.2014).
3. Структурные продукты: доступ к новым стратегиям // Инвестиционная компания Проспект. [Электронный ресурс]. URL: http://prsp.ru/articles/structure_products/ (дата обращения 20.03.2014).
4. Структурированный продукт // Википедия. [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Структурированный_продукт (дата обращения 20.03.2014).

Диагностика системы управления рисками организации

Атапина Надежда Владимировна, аспирант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

Проблема управления рисками является одной из ключевых в деятельности большинства отечественных организаций. Вместе с тем, риск-менеджмент — относительно новое направление менеджмента, требующее дальнейших серьезных исследований.

Обобщив рассмотренные нами подходы отечественных экономистов к определению понятия «риск-менеджмент», можно обозначить его как непрерывный многоступенчатый процесс воздействия на риски, присущие всем сферам деятельности организации, интегрированный с системой общего управления организацией и направленный на минимизацию широкого спектра влияния случайных событий, способных привести к финансовым потерям.

Систему риск-менеджмента можно определить как механизм, совокупность инструментов, обеспечивающих процесс управления рисками в организации.

В таблице 1 приведены возможные уровни зрелости систем риск-менеджмента в организациях.

Для того чтобы повысить эффективность уже существующей в организации системы риск-менеджмента, необходимо проанализировать состояние данной системы в текущих условиях и выявить «узкие места».

Возможный алгоритм диагностики системы риск-менеджмента представлен на рисунке 1.

Оценка выбранных методов управления рисками.

Совокупность выбранных методов формирует программу управления рисками. Данная программа является основой для дальнейшей деятельности организации в области риск-менеджмента. В процессе разработки программы должны быть учтены: размер возможного ущерба и его вероятность, производственно-экономическая эффективность предлагаемых мероприятий, практическая возможность их реализации, соответствие программы тактическим и стратегическим целям организации.

Необходимость данной процедуры диагностики обусловлена различной результативностью методов управления и различным объемом ресурсов, необходимых для их реализации.

В первую очередь, нужно провести сравнение ожидаемого убытка (Y) в случае наступления риска с совокупной величиной затрат связанных с мероприятиями по управлению рисками (Z).

Осуществление метода управления рисками оправданно лишь в том случае, если величина ожидаемого убытка превышает стоимость мероприятий по управлению рисками.

В свою очередь, величина ожидаемого убытка рассчитывается по формуле 1:

$$Y = f(Y_{max}), \quad (1)$$

где f — функция вероятностной величины убытка вследствие наступления риска;

p — вероятность наступления риска;

Y_{max} — величина максимального убытка в случае наступления риска.

Рассчитывая совокупную стоимость мероприятий по управлению рисками, необходимо не только просуммировать стоимость каждого конкретного ресурса в денежной и иной форме, привлекаемых для управления рисками, но и проиндексировать их на стоимость альтернативного размещения каждого ресурса по формуле 2 [1; с. 49]:

$$Z = \sum_{i=1}^n (O_{mi} \times A_i), \quad (2)$$

где i — общее количество мероприятий, планируемых к реализации в ходе управления риском;

O_{mi} — денежная оценка i -го мероприятия по управлению риском;

A_i — стоимость альтернативного размещения i -го ресурса.

Во вторую очередь, производится расчет прогнозных результатов реализации выбранных методов управления рисками. Расчет может быть осуществлен разными способами. В последнее время все более актуальными становятся инновационные методы прогнозирования, такие как имитационное моделирование, метод нечетких множеств, методы, основанные на принципе искусственных нейронных сетей.

Эффективным признается метод управления рисками, позволяющий достичь наибольшего экономического эффекта.

Оценка и контроль качества реализации выбранных методов управления рисками.

Данная процедура диагностики заключается в контроле качества реализации используемых методов управления. Реализация методов управления должна обеспечивать выполнение поставленных задач.

Оценка эффективности управления рисками по фактическим данным.

На данном этапе диагностики рассчитывается величина снижения убытка при практической реализации выбранных методов управления рисками по формуле 3 [1; с. 49]:

$$\Delta Y = Y - Y', \quad (3)$$

где Y' — фактическая величина убытка, после реализации мероприятий по управлению рисками.

Таблица 1. Уровни зрелости систем риск-менеджмента

Уровень зрелости	Принципы управления рисками	Отношение к вопросам управления рисками	Процесс управления рисками	Передача информации и обучение	Оценка риска	Осуществления контроля
Низший уровень	Отсутствует структурированный подход	Управление рисками рассматривается в качестве лишних затрат, отсутствует заинтересованность в управлении рисками	Процесс носит случайный характер	Обучение отсутствует	Не проводится	Контроль отсутствует
Начальный уровень	Разработана политика управления рисками	Подход к управлению рисками основывается на системе правил, вместе с тем, роли и обязанности участников процесса управления определены частично	Управление рисками осуществляется на уровне отдельных лиц, процесс не является повторяемым	Распространяются материалы об управлении рисками	Однократное проведение оценки	Контроль осуществляется в исключительных случаях
Первый средний уровень	Осуществляется практическое руководство процессами	Применяется проактивный подход к управлению рисками, четко распределены роли участников процесса	Менеджерами инициируется внедрение процесса управления рисками, процесс становится повторяемым	Реализуются скоординированные программы обучения, вопросы управления рисками интегрированы во все программы обучения	Оценка носит регулярный характер	Бизнес-подразделения осуществляют мониторинг риска в своих подразделениях
Второй средний уровень	Менеджеры отчитываются об обеспечении нормативно-правового соответствия	Процессы управления рисками интегрированы в систему общего управления организацией	Бизнес-подразделения инициируют внедрение процессов управления рисками, все процессы управляемы	Бизнес-подразделения играют важную роль в разработке программ обучения, умение управлять рисками учитывается при приеме на работу	Оценка носит регулярный характер	Единый подход к рискам на всех уровнях организации
Высший уровень	Вопросы управления рисками играют ведущую роль в процессе принятия решений	Управление рисками применяется с целью достижения стратегических целей, для менеджеров управление рисками становится естественным процессом	Процесс контролируется Советом директоров и генеральным директором (руководство на высшем уровне)	Программы обучения основаны на изучении передовой практики	Оценка эффективности деятельности учитывает вопросы управления рисками	Развитие бизнеса тесно увязано с ключевыми показателями рисков

Величина снижения убытка соотносится с совокупной фактической стоимостью мероприятий по управлению рисками — показатель экономической эффективности управления рисками Y .

Данный показатель характеризует общую фактическую величину снижения убытка с учетом затрат на проведение мероприятий риск-менеджмента (формула 4) [1; с. 49]:

$$Y = \Delta Y - Z$$

(4)

Экономическую эффективность управления можно представить также как отношение прибыли (Π), полученной в результате внедрению системы по управлению рисками, к затратам, осуществляемым на это управление, то есть формула будет иметь следующий вид (формула 5):

$$\mathcal{E}_3 = \frac{\Pi}{Z} \tag{5}$$

где \mathcal{E}_3 — экономическая эффективность инновационного управления;

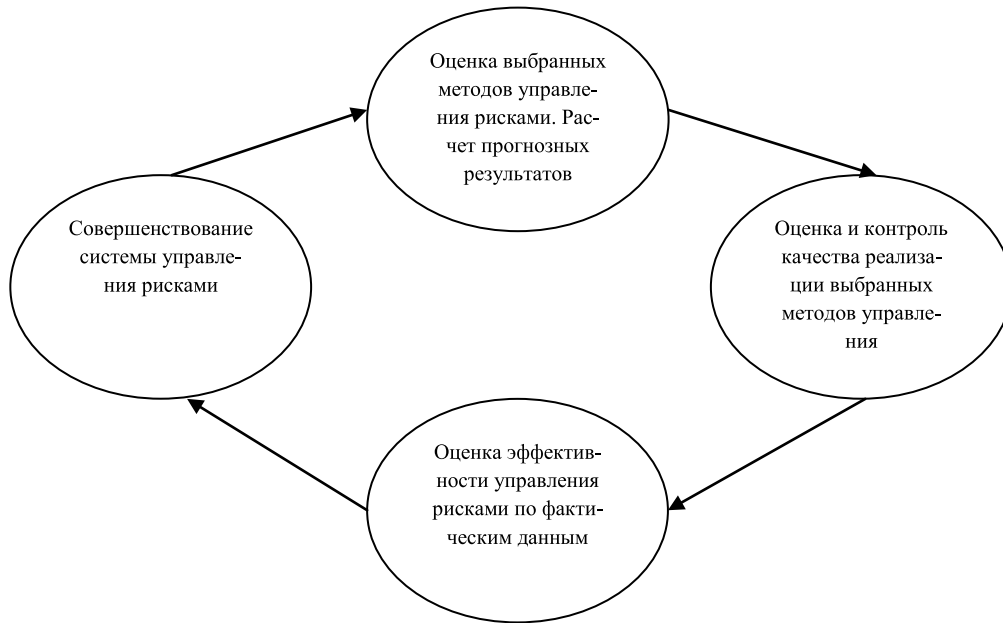


Рис. 1. Алгоритм диагностики системы управления рисками

Π — величина прибыли;

Z — величина соответствующих затрат.

Оптимальные значения лежат в диапазоне от 1, единица является допустимым значением, значения меньше единицы характеризуют ситуацию, при которой система управления затрачивает слишком много ресурсов для достижения заданного уровня развития.

Совершенствование системы управления рисками.

По результатам проведенных мероприятий в систему управления рисками могут вноситься изменения с целью обеспечения ее гибкости и адаптивности к изменениям условий функционирования окружающей среды. Неэффективные мероприятия заменяются на более эффек-

тивные в рамках выделенного бюджета на программу управления рисками.

Выделенные этапы диагностики системы управления рисками организации необязательно реализуются последовательно: мероприятия могут осуществляться параллельно или возможен возврат к предыдущим этапам.

Таким образом, диагностика системы управления рисками позволяет оценить эффективность управления ими, сопоставить затраты по реализации методов управления рисками с возможным ущербом при игнорировании данных рисков. Кроме того, обеспечивает достижение целей организации путем оперативной корректировки методов воздействия на риски.

Литература:

1. Ахтулов, А. А., Бармотина Ю. В. Оценка эффективности управления предпринимательскими рисками на уровне организации/Омский научный вестник № 4 (111). 2012. с. 46–50.
2. Балдин, К. В., Воробьев С. Н. Управление рисками: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 511 с.
3. Барсукова, Т. В. Алгоритм построения системы риск-менеджмента в российской компании/Проблемы современной экономики. 2011. № 3. с. 100–103.
4. Егорова, С. Е., Костина Н. В. Методы измерения предпринимательского риска/Труды псковского политехнического института. 2010. № 13. с. 147–149.

Проблемы информационного обеспечения управления материально-производственными запасами и их жизненный цикл

Белоглазова Ирина Анатольевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Управление запасами — важная часть политики любой организации по управлению оборотными активами предприятия. Главная цель управления материально-производственными запасами в том, чтобы обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, минимизировать затраты на обслуживание запасов, а также предотвратить их дефицит, приводящий к остановке производственного процесса или излишек запасов, увеличивающий отток денежных средств организации и т. п.

Жизненный цикл запасов в производственной организации идет от закупа сырья и материалов до реализации готовой продукции. На каждой стадии цикла происходит оценка материально-производственных запасов.

При этом основную роль играет регламент нормативно-правовой базы, предопределяющий учет материально-производственных запасов, а также содержание принятой организацией учетной политики, где согласно ст. 27 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» должны быть раскрыты информация не только о способах оценки материально-производственных запасов по их группам (видам), но и о последствиях изменений способов оценки материально-производственных запасов, о стоимости материально-производственных запасов, переданных в залог, а также о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей. [1]

Жизненный цикл запасов можно показать следующей цепочкой, который представлен на рисунке 1. При этом происходит последовательное приращение стоимости при переходе продукта, носителя материальных затрат, от одной стадии процесса производства до другой стадии.

Достоверная оценка материально-производственных запасов на каждой стадии влияет на формирование показателей бухгалтерской финансовой отчетности (баланса и отчета о прибылях и убытках), влияет на расчет аналитических показателей по их данным и формирование мнения у пользователей отчетности. [2]

Необходимо различать правила оценки применительно к каждой стадии жизненного цикла материально-производственных запасов.

1) материально-производственные запасы на стадии складирования — оценка при принятии к учету (приобретении) и отпуске со склада, а также последующая оценка на возможное снижение стоимости;

2) материально-производственные запасы на стадии непосредственно производства — оценка незавершенного производства и выпускаемой продукции определяется в соответствии с правилами признания расходов на производство продукции, предопределенных ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3] и другими учетными стандартами. Зависит от выбора метода учета затрат на производство и калькулирования;

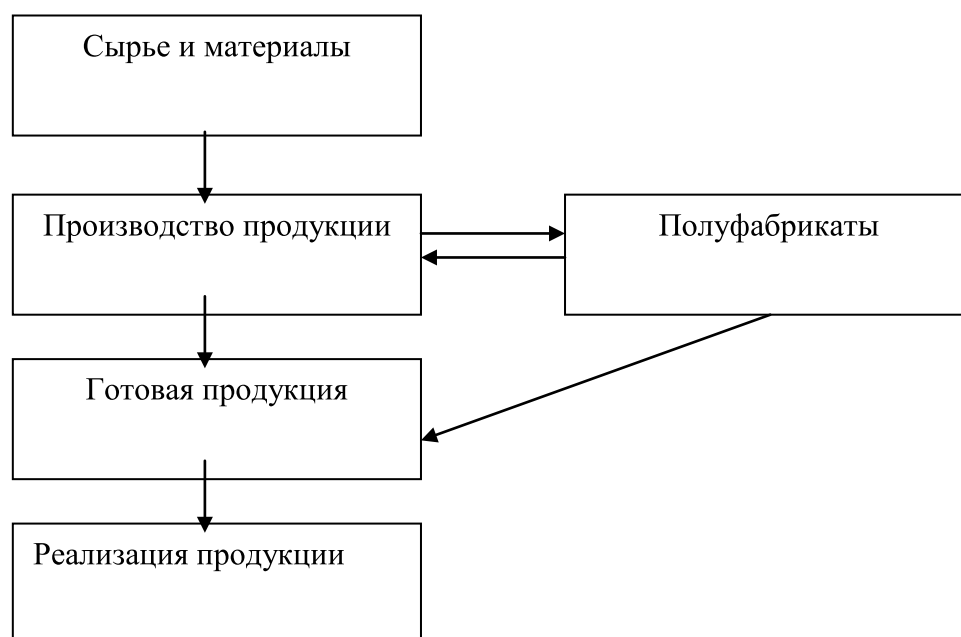


Рис. 1. Жизненный цикл запасов организации

3) материально-производственные запасы как конечный результат производственного процесса — готовая продукция — принимают к учету в зависимости от выбранного метода учета расходов на производство продукции, а при отгрузке покупателям (с признанием реализации или отражением от товаров, отгруженных покупателю) выбор способа оценки predetermined ПБУ 5/01. [1]

Запасы могут быть определены как находящиеся в постоянном движении. По мере того как воспроизводится производственный цикл, снова происходит закуп сырья и материалов, его превращение в полуфабрикаты и готовую продукцию с последующей продажей. При этом осуществляя анализ оборачиваемости материально-про-

изводственных запасов целесообразно отдельно выделять страховой запас. У отдельных видов МПЗ (спец. одежда, спец. оснастка и т. п.) оборачиваемость также имеет иные характеристики, predetermined их периодом полезного использования.

Таким образом, определяя различные виды материально-производственных запасов как последовательное их преобразование с наращением стоимости в сфере производства, следует отметить, что на каждом этапе жизненного цикла материальных носителей (от отпуска в производство до продажи готовой продукции) действуют различные способы оценки и совокупность их применения определяет оценку конечного результата — определение себестоимости продаж (Рисунок 2).

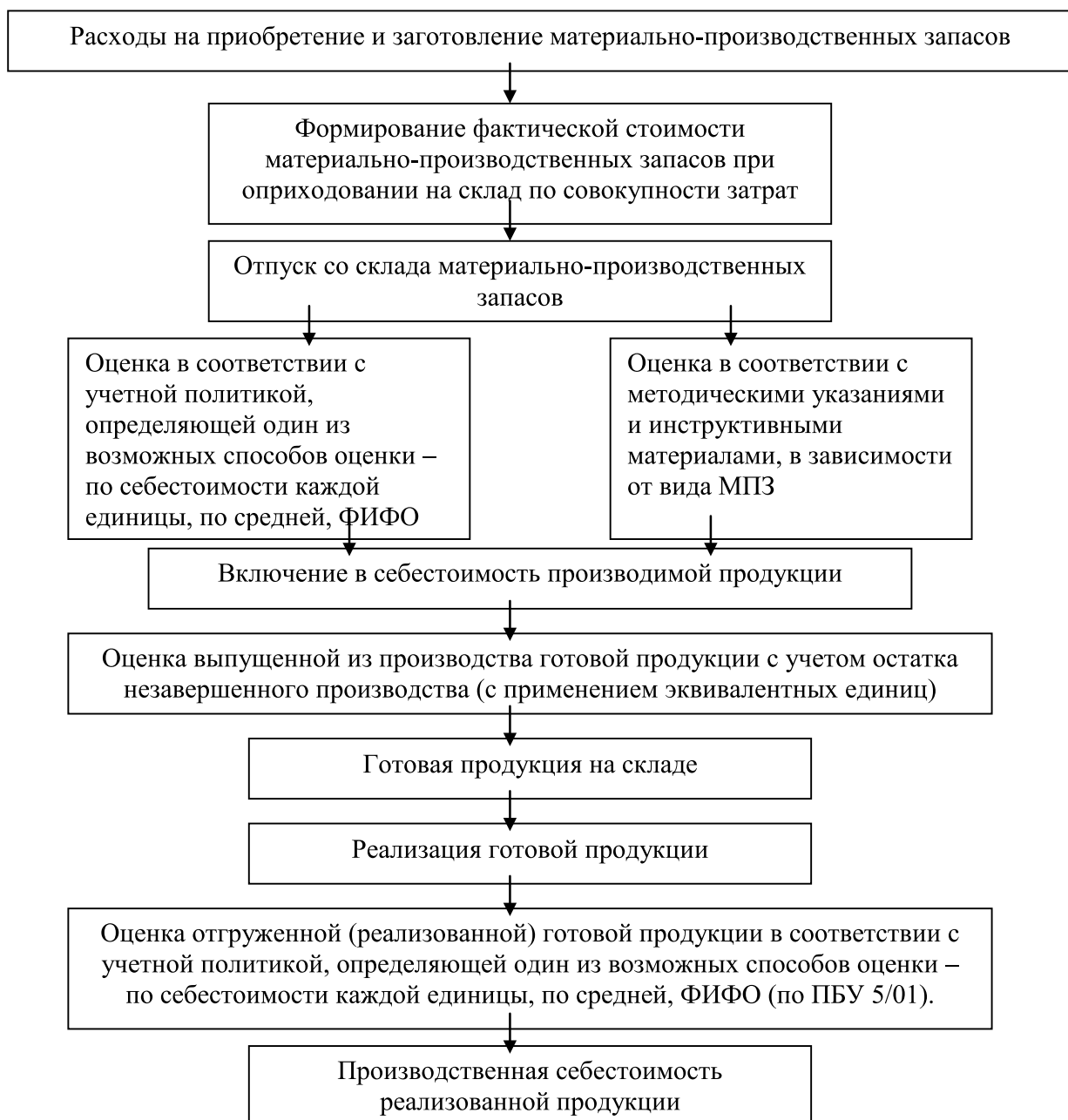


Рис. 2. Влияние способов оценки МПЗ на формирование производственной себестоимости продаж

Оценка запасов влияет на точность финансовых результатов организации. Основной точкой отсчета себестоимости материально-производственных запасов являются затраты на их приобретение. Определение себестоимости запасов на каждом этапе производственного процесса приводит к формированию себестоимости продаж на конец отчетного периода.

Себестоимость продаж можно определить как сумму затрат на закуп (за минусом остатков на складе), материальных затрат на производство (за минусом остатков незавершенного производства) и затрат на выпуск (за минусом остатков готовой продукции).

Если говорить о материально-производственных запасов в остатках незавершенного производства или готовой продукции, то можно определить упрощенно их схему оценки как первичные материальные затраты плюс добавленные расходы.

Стадии жизненного цикла запасов отражаются в бухгалтерской финансовой отчетности. Показатели стадий: сырье и материалы, производство продукции и готовая продукция — отражаются в бухгалтерском балансе. Стадия реализации продукции — в отчете о прибылях и убытках.

Существует несколько методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Их применяют в зависимости от особенностей производственного процесса, характера произведенной готовой продукции (оказываемых услуг), ее составом, способом обработки. Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а так же отнесение издержек на единицу продукции.

Выбор метода учета затрат и калькулирования влияют на балансовую стоимость запасов готовой продукции,

оценку незавершенного производства, себестоимости продаж (отсюда и на оценку финансового результата), брака в производстве, технологических и прочих отходов и т. п.

Методы учета затрат и калькулирования можно сгруппировать по трем признакам: по объектам учета затрат, по полноте учитываемых затрат и по бюджетированию затрат.

По объектам учета затрат можно выделить:

- показательный;
- попроцессный;
- попередельный;
- котловой.

По полноте учитываемых затрат:

- производственная себестоимость;
- полная себестоимость.

По бюджетированию затрат:

- нормативный;
- фактический.

Выбор метода учета затрат, а также их классификация зависят от того, какую управленческую задачу необходимо решить. При анализе российской практики в управленческом учете, можно выделить следующие основные задачи:

1. Расчет себестоимости готовой продукции и определение размера прибыли.
2. Принятие управленческого решения и планирование.
3. Контроль и регулирование производственной деятельности центров ответственности [4].

Выбор метода учета материальных затрат, на производство продукции влияет на организацию учета и оценки материально-производственных запасов, выбор вариантов синтетического учета и определение уровней и системы аналитики, а в конечном итоге — влияние на формирование показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01»
2. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».
3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
4. Гундарев, В. А. Выбор стандарта ведения управленческого учета // Журнал «Экономика и жизнь», 2006, № 8

Тенденции развития малых предприятий в Волгоградской области

Болдырева Светлана Ивановна, магистрант;

Косинова Наталья Николаевна, научный руководитель, доктор экономических наук, профессор
Волгоградский государственный университет

Ключевые слова: *малый бизнес, финансовое регулирование, субсидии, динамика, субъекты малого бизнеса, Волгоградская область.*

Актуальность данной темы обусловлена объективно значимой ролью малого бизнеса в современных условиях рынка. Малое предпринимательство — это неотъемлемый элемент всей нашей экономической системы. Состояние экономики Российской Федерации можно определить с помощью различных индикаторов, одним из которых является уровень развитости малого бизнеса и вовлеченность в него населения. Данный уровень находится в прямой связи с социально-экономическими процессами и отражает, в том числе, качество проводимых реформ. Содействие малому бизнесу со стороны государства реализуется, в частности, через льготное налогообложение, применение различных программ, направленных на стимулирование малого бизнеса, предоставление субсидий.

Волгоградская область показывает средние показатели в сравнении с другими регионами страны. В частности, по данным Федеральной службы государственной статистики «Росстат», представленным в сборнике [3], общее количество малых предприятий (без микропредприятий) в России по состоянию на 01.07.2013 года составило 234495 предприятий, из которых 3444 находятся в Волгоградской области. По этому показателю Волгоградская область занимает 20-е место среди всех регионов России. Динамика числа зарегистрированных малых предприятий

в Волгоградской области показывает сокращение их в течение последних 4 лет (рисунок 1).

В 2009 году, несмотря на последствия кризиса 2008 года, количество малых предприятий в Волгоградской области оставалось высоким. Сокращение их числа почти в 2 раза наблюдается в 2010 и 2011 гг., что объясняется не только погрешностями статистического наблюдения, но и объективными причинами, такими как: невозможность получения кредитов; резкое снижение спроса; рост тарифов; коррупция; банкротство.

Количество малых предприятий в 2012 году значительно превысило показатели двух предыдущих лет, однако так и не достигло значений 2009 года. Данные за 2013 год показывают, что число малых предприятий вновь сокращается. [6] Большинство предприятий малого бизнеса под влиянием общих стагнационных процессов, вынужденно уменьшают доходы и переходить в категорию «микропредприятия».

На малых предприятиях Волгоградской области по состоянию на 01.07.2013 года работают более 82 тыс. чел., что составляет 6,2% экономически активного населения области [6], и обеспечивает 25 место в рейтинге регионов по количеству занятых на малых предприятиях. Доля персонала, работающего на малых предприятиях об-

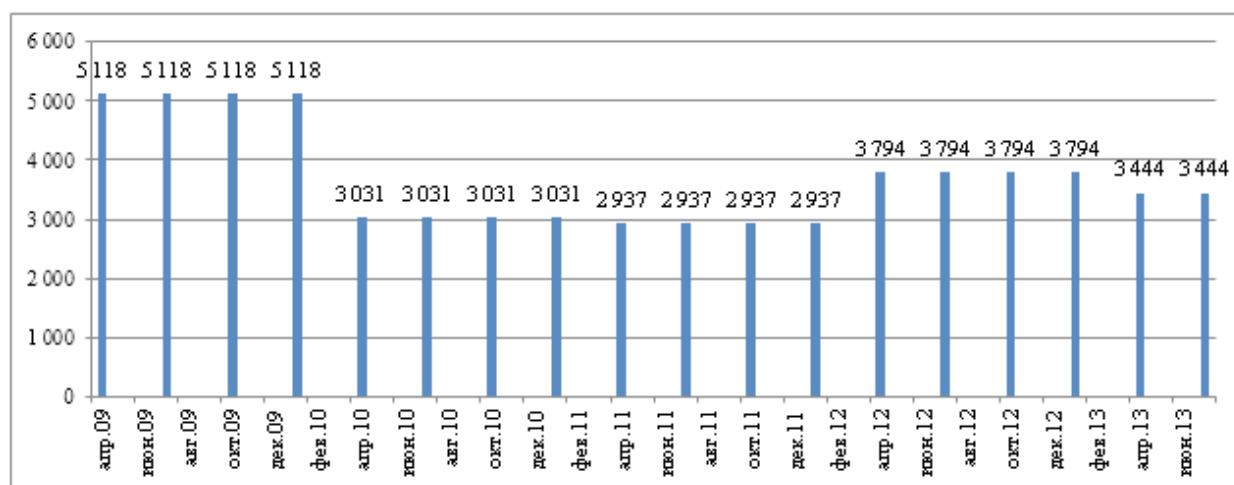


Рис. 1. Динамика изменения количества малых предприятий в Волгоградской области

Источник: Составлено автором на основании данных сборника «Институциональные преобразования в экономике» Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/# (дата обращения: 19.11.2013).

ласти составляет 1,3% от общего количества всех россиян, занятых на малых предприятиях, по этому показателю область занимает также «средние» позиции, однако по сравнению с рейтингом регионов по количеству малых предприятий, занимает 30-е место, и объясняется тем, что средняя численность малых предприятий в Волгоградской области значительно меньше, чем аналогичный показатель в других регионах и в среднем по России. Так по состоянию на 01.07.2013 года средняя численность работающих на малых предприятий Волгоградской области составляет 23,9 чел., в то время как средний показатель по России составляет 27,0 чел. А в регионах-лидерах (Воронежская область, Хабаровский край) на малых предприятиях работают приблизительно 40 чел. По этому показателю Волгоградская область занимает одно из последних мест в среди регионов России — 70 место. Небольшая численность волгоградских малых предприятий делает их уязвимыми для внешних факторов, что объективно снижает возможности расширения бизнеса.

Тенденция изменения численности населения занятого на малых предприятиях имеют негативный характер. Так, за последние 3 года, произошло уменьшение на 40 тыс. чел. то есть на треть.

И хотя, значительная часть оттока численности сотрудников малых предприятий обусловлена пересегментацией, но также наблюдается сокращение количества сотрудников на самих предприятиях.

Показатели оборота и выручки малых предприятий Волгоградской области обеспечивают ей 23 место среди всех регионов России. В частности оборот за первое полугодие 2013 года составил 70,8 млрд. руб. [3]. Если же сопоставить данные по выручке с другими регионами, то Волгоградская область окажется на 61-м месте. Так, за первое полугодие 2013 года, средняя выручка волгоградского предприятия составляет всего 20,6 млн. руб. При этом выручка среднестатистического малого предприятия в России за этот период составила 29,3 млн. руб. Максимально высокие показатели выручки за этот же период показаны малыми предприятиями Ингушетии и Москвы, которые в среднем составили по 50 млн. руб., при том, что валовый региональный продукт Москвы составляет 8041858,9 млн. руб., Волгоградской области — 437414,2 млн. руб., а Ингушетии — 21536, 7 млн. руб. [3]. Относительно низкий показатель выручки по Волгоградской области (чуть ниже среднего числа среди всех субъектов Российской Федерации) показывает, что малые предприятия области находятся на грани перехода в другую классификационную группу — в микропредприятия.

Результат можно получить, если сопоставить данные Росстата с информацией, содержащейся в официальных документах и на официальном сайте Волгоградской области. В частности, в Программе создания благоприятных условий для привлечения инвестиций на 2012–2014 гг. [2] сообщается, что в области действует 4196 предприятий, в том числе крупных и средних — 497. В 2011 году на развитие экономики и социальной сферы

было направлено 100, 8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, из них 75, 7 млрд. рублей освоено крупными и средними предприятиями. Основными источниками инвестиций стали собственные средства предприятий 49, 994 млрд. руб. (или 62,1%) и привлеченные средства 28, 730 млрд. руб. (или 37,9%). В структуре привлеченных средств большую часть составили бюджетные средства 8, 84 млрд. руб. (или 30, 8%), а кредиты банков и другие заемные средства составили всего 22%. Относительно низкая доля кредитов и займов в структуре привлеченных средств подтверждает известный тезис об их дороговизне даже для крупных предприятий, а для малых форм хозяйствования привлеченные средства в виде кредитов банков, и в форме других видов займов представляют собой недоступный ресурс развития. Программа создания благоприятных условий для привлечения инвестиций ориентирована большей частью на крупный и средний бизнес, и отражает, соответственно, тот факт, что малые предприятия в качестве реципиентов прямых инвестиций, в общем-то, и не рассматриваются [1].

Тем не менее, руководством Волгоградской области эффективно применяются другие методы финансового регулирования развития малого предпринимательства. В целях анализа таких методов следует обратиться к Положению о субсидировании малого и среднего предпринимательства [2], который предусматривает ряд возможностей для получения субсидий субъектами малого и среднего предпринимательства. Согласно этому документу, малые и средние предприятия, попадающие под определенные критерии (в том числе, по направлениям деятельности), могут претендовать на помощь государства, в частности, в виде покрытия части затрат по договорам финансовой аренды, на уплату процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях, и на другие виды субсидий. Таким образом, Положением определяются не только условия получения субъектами малого предпринимательства субсидий на покрытие части затрат, но и, косвенно, направления развития деятельности малых предприятий по крайней мере до 2017 года. В частности, значительный приоритет определяется для следующих представителей малого и среднего бизнеса: субъекты молодежного предпринимательства; начинающие субъекты малого предпринимательства; начинающие малые инновационные компании; действующие инновационные компании; социальное предпринимательство; центры времяпровождения детей.

Анализ динамики числа малых предприятий Волгоградской области в совокупности с данными по обороту и выручке не позволяет сделать вывод о формировании позитивных тенденций в развитии малого бизнеса в области в смысле количественного роста. Основные причины сокращения количества малых предприятий в Волгоградской области лежат в плоскости более общих проблем, свойственных российской экономике в целом. К таким причинам относятся: неконкурентоспособность малых предприятий в современных условиях стагнации эконо-

мики, поскольку их деятельность требует модернизации, низкая инвестиционная активность бизнеса и т. п.

Вместе с тем, содержательный анализ официальных документов в области финансового регулирования малого бизнеса показывает, что на институциональном уровне

заложен значительный потенциал для развития малого бизнеса в наиболее значительных для экономики региона отраслях, к которым относятся деятельность в области инноваций и социальной сфере, а также молодежное предпринимательство.

Литература:

1. Постановление Правительства Волгоградской области от 31.10.2012 №463-п «О программе создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Волгоградской области на 2012–2014 годы»// «Волгоградская правда», N 208, 07.11. 2012.
2. Постановление Правительства Волгоградской области от 20.08.2013 N 413-п «О внесении изменений в постановление Администрации Волгоградской области от 13 июля 2009 г. N 246-п «О субсидировании субъектов малого и среднего предпринимательства»//«Волгоградская правда», N 158, 28.08.2013. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/25265> (дата обращения: 19.11.2013)
3. Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) в 2013 году (январь-июнь)// Сборник «Институциональные преобразования в экономике» Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/form/# (дата обращения: 19.11.2013).
4. В России сократилось количество малых предприятий // Поисково-аналитический портал «Зондир». Режим доступа: <http://www.zondir.ru/articles/prochie-prom/v-rossii-sokratilos-kolichestvo-malyih-predpriyatij.htm> (дата обращения: 19.11.2013).
5. Жизнь не по средствам: почему стагнация в России будет долгой // Журнал «Форбс» Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/246675-zhizn-ne-po-sredstvam-pochemu-stagnatsiya-v-rossii-budet-dolgoi> (дата обращения: 19.11.2013).
6. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов», 2012 г. // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (дата обращения: 19.11.2013).

Гендерные преимущества и недостатки при выборе карьеры менеджера

Вильховацкая Полина Евгеньевна, студент магистратуры
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Существует большая разница между понятиями «работа» и «карьера». Ведь работа это ваше затраченное время, силы, навыки и умения в обмен на денежное вознаграждение. И не всегда работающий человек строит карьеру, зачастую это делается для того, что бы чувствовать себя независимым или просто выжить. Что же касается карьеры, то это осознанное поведение человека, его позиция в области трудовой деятельности, которые сопряжены профессиональным и должностным ростом. И отсюда вытекает, что карьера всегда включает в себя работу.

Современный мир очень динамичен и многие знания и навыки устаревают уже через десять лет, что вынуждает профессионалов постоянно углублять и расширять свои знания. Нельзя стоять на месте, ведь если ты остановился, то уже отстал. Именно поэтому сегодня так важно и целесообразно планирование карьеры.

Конечно, для некоторых людей отдельные этапы в карьерном росте являются случайными, для других же это реализация детального плана.

Всего различают два вида карьеры: внутриорганизационная и профессиональная [1].

Внутриорганизационная подразумевает под собой карьерное продвижение внутри одной организации. Движение может быть вертикальным, горизонтальным, а так же повышение квалификации, расширение и усложнение поставленных задач в рамках одной должности. Все эти перемещения сопряжены и соответствующим изменением заработной платы сотрудника. Чаще всего под карьерным ростом понимается именно вертикальное продвижение, поскольку здесь рост особенно зрим. Так, например Юлия Баринава, вице-президент банка ВТБ построила именно такой вид карьеры, начав свою карьеру с рядового сотрудника, и продвигаясь по должностным ступеням вверх.

В свою очередь профессиональная карьера это прохождение различных стадий, таких как: обучение, поиск работы и поступление на нее, получение навыков, компетенции и профессионального роста, поддержка про-

фессиональных способностей и, в конце карьеры, уход на пенсию. Соответственно, в профессиональную карьеру входит и внутриорганизационная, являясь ее составной частью.

При выборе карьеры менеджера, прежде всего, необходимо выяснить, а есть ли у Вас какие либо навыки и предрасположенности к управлению людьми? Нравится ли Вам эта профессия? Понимаете ли Вы, что входит в обязанности менеджера? Какого уровня менеджером Вы хотели бы стать? Ведь управленец это не только человек, у которого есть власть на группой людей, возможность подписывать документы и более весомая заработная плата, эта работа влечет за собой серьезную самоотдачу, ответственность, компетентность и т.д.

Для того, что бы быть хорошим менеджером необходимо правильно использовать человеческие ресурсы, быть способным мотивировать персонал, следить за четкостью, своевременностью и качеством работы сотрудников и все это должно работать в соответствии с целями организации и желаниями руководства. А для всего выше перечисленного нужно уметь общаться с людьми, быть убедительным и тактичным, иметь хорошие навыки оратора, способность быстро, качественно и без паники реагировать на любую возникшую ситуацию, видеть возможные варианты развития событий и опережать их наиболее удачно для организации, быть ответственным, компетентным и целеустремленным человеком [2].

На сегодняшний день на рынке труда все больше усугубляется ситуация конкуренции, поскольку число кандидатов превышает количество вакантных мест, имеющих в наличии. При таких условиях желаемую работу получает тот, кто более компетентен и профессионален в своем деле. Это определяется уровнем знаний, приобретенными умениями, наличием профессиональных качеств, компетентности и навыков. Безусловно, в этой связи очень горячо обсуждается половая принадлежность потенциальных работников со всеми вытекающими особенностями и стереотипами по этому поводу.

Существует две оппозиции по данному вопросу. Сторонники Р. Айслер, Э. Криттендер и Дж. Роузен полагают, что женщинам присущ особый стиль управления, свой способ принятия решений, и ценности. По другую сторону от них сторонники С. Эпстайн, полагающие, что нет никаких особенностей женской психологии труда.

Вероятно, что все стереотипы и недоверия к слабому полу укоренились в головах людей, поскольку женщины действительно более эмоциональны, они чаще мужчин бывают пассивны в планировании своей деловой карьеры, по некоторым данным лишь 20% женщин России имеют постоянную тенденцию роста в карьерном плане. Кроме того, большинство из них достигает своей профессиональной зрелости до 30 лет, а затем отдают приоритеты семье, уходят в декретный отпуск. Мужчины чаще меняют свое место работы, поскольку женщины не оставляют попыток добиться повышения по службе и не готовы к переоценке своих профессиональных целей и достижений.

Вполне вероятно, что это происходит по тому, что мужчины склонны к риску. В целом выделяют три варианта развития женской карьеры:

1) линейная — постоянное ведение домашнего хозяйства;

2) прерывистая — женщина на определенное время прекращает работать ради семьи, а затем вновь возвращается на работу;

3) параллельная — женщина работает и ведет домашнее хозяйство.

Разумеется, все выше перечисленное останавливает работодателей при приеме слабого пола на работу, а так же при варианте продвижения женщины по карьерной лестнице [3].

Но, не смотря на все это, сегодняшние женщины желают быть более независимы и успешны. И в последние годы и даже десятилетия работодатели стали замечать, что в отличии от мужчин управленцев, которые более жесткие, придирчивые, невнимательные к сотрудникам, женщина-менеджер вдохновляет свою команду, объединяет сотрудников, больше заботится о том, что бы работникам было комфортно и приятно приходить на работу, не забывая отмечать их заслуги. Они как бы очеловечивают интересы, заботятся о здоровье людей, их будущем.

Если первые женщины менеджеры подражали мужчинам, в их командном стиле управления, то на сегодняшний день, по мнению школы управления при Калифорнийском университете Дж. Роузен, они используют свои отличительные особенности в общении с подчиненными и руководстве как козырь [4].

Мужчины-менеджеры предпочитают деловой стиль общения с подчиненными, существует определенный список дел, который они должны выполнить, за который они получают свое вознаграждение, в противном случае их ждет соответствующее наказание. Кроме того, у мужчин есть тенденция пользоваться привилегиями и возможностями связанными с занимаемой должностью, пользоваться собственной властью и зависимостью людей, что реже встречается среди женщин.

Что касается женщин-менеджеров, они ставят перед собой немного иные цели, более широкие, затрагивающие личные интересы сотрудников с учетом интересов группы и организации в целом. Свою власть женщины связывают с личными качествами, такими как обаяние, контактность, умение общаться с различными людьми, а так же интенсивно трудиться, но не с той должностью, которую они занимают. Дж. Роузен в своих работах назвала такой стиль управления «преобразовательным», вкладывая в это понятие взаимодействие руководителя с подчиненными, разделение власти и информации, тем самым вызывая интерес к работе. Ведь сотрудники, которые чувствуют свою значимость, причастность и весомость голоса более охотно выполняют свою работу.

Но и у такого стиля руководства есть свои минусы, например, сотрудники, видя что руководитель постоянно с ними советуется, могут посчитать, что у него просто

нет собственного мнения. К тому же есть люди, которые не рвутся к бороздам управления, а просто являются хорошими исполнителями. Поэтому стиль руководства так же должен выбираться в зависимости от ситуации, рода деятельности и сложившегося коллектива.

Кроме того, женщина-менеджер старается постоянно держать сотрудников в стрессовых ситуациях, что обусловлено уровнем конкуренции на рынке и плотной работе с клиентами. В это входит внедрение различных программ для поддержания здоровья, профилактики симптома «выгорания», проведение свободного времени, создание климата подходящего для плодотворной работе и т.д.

Еще в 1914 г. Р. Холлингворс, сотрудница бихевиориста Э. Торндайка, выделяла главной причиной незначительных успехов среди женщин их социальную роль, которая подкреплена системой прав и традициями, и что настоящие способности женщин смогут раскрыться только, если у них с мужчинами будут равные возможности выбора между семьей и карьерой. Но это идеализированная картина, которая на сегодняшний день все еще невозможна повсеместно [5].

Действительно поло ролевые предубеждения повсеместны и все эти приписываемы характеристики мужчин и женщин сильно влияют на профессиональные возможности каждого из полов.

Такие качества как: инициативность, сила характера, лидерство, логическое мышление, холодный ум, компетентность и т.д. — ассоциируются у людей с мужчинами, и это подсознательно подталкивает работодателей, ищущих кандидатов на управляющие роли брать мужчин.

А такие качества, как: изменчивость настроения, непостоянность, нежность, заботливость, эмоциональность — ассоциируются с образом женщины, что ведет к кругу низкооплачиваемых профессий. Автор книг, Фоксли отмечает, что женщины социально настраиваются на подготовку себя первоочередной цели — быть матерями и женами, а если же так случилось, что работа находится вне дома, то выбирается карьера, характеристикам и направлению схожая с их домашними ролями.

Даже для самого незначительного продвижения по службе женщине требуются, гораздо больше знаний и квалификации, чем от мужчин. Общество гораздо чаще объясняет невысокие успехи в карьере мужчин отсутствием их старания, а женщин — способностей.

Но, тем не менее, есть яркие женщины управленцы и на Российском рынке, взять, например, Валентину Ивановну Матвиенко. Женщина, которая первой среди слабого пола осмелилась посягнуть на управление Санкт-Петербурга. Она сумела сочетать в себе такие разные качества как строгость и доброта, требовательность и спокойствие, воля и мягкость. Ее настойчивость в сочетании с гибкостью и дипломатичностью способствуют правильному построению деловых отношений. Она достаточно эмоциональна, но способна спокойно реагировать на критику в свой адрес, легко адаптируется к сложившимся обстоятельствам. Ее успех не связан с копированием мужского стиля управления, В.И. Матвиенко использует свои творческие способности, прислушивается к собственной интуиции и дает волю своим внутренним качествам и чертам, в результате чего уважаема как среди женщин, так и среди мужчин.

Литература:

1. Резник, С.Д., Игошина И.А., Резник В.С. Управление личной карьерой. Учебное пособие. — М.: Истра, 2005. — с. 16–18.
2. Абакумова, С.И. Моделирование деловой карьеры. — М.: Издательский дом Гребенщикова, 2007. — с. 95–97.
3. Гендерные исследования и тендерное образование в высшей школе. Материалы Международной научной конференции. Иваново, 25–26 июня 2007. — с. 236–240.
4. Ильин, Е.П. Пол и гендер. 2-е изд. — СПб.; Истра, 2009. — с. 188.
5. Гендерные исследования и тендерное образование в высшей школе. Материалы Международной научной конференции. Иваново, 25–26 июня 2007. — с. 202. 236.

Построение профиля конкурентоспособности регионов РФ по уровню развития малых предприятий сферы услуг

Горохова Ольга Валерьевна, ассистент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье предложен профиль конкурентоспособности регионов РФ по уровню развития малых предприятий сферы услуг. Выявлены наиболее успешные и наименее успешные в этом контексте регионы.

Ключевые слова: профиль конкурентоспособности, конкурентоспособность региона, развитие малых предприятий сферы услуг.

В рамках исследования регионов РФ по уровню развития в них малых предприятий сферы услуг был проведен корреляционный анализ зависимости оборота малых предприятий сферы услуг от различных показателей по данным Росстата за 2011 год.

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод о существовании тесной прямой зависимости оборота малых предприятий сферы услуг от затрат на технологические инновации (0,9370). Также оборот малых предприятий сферы услуг может иметь тесную прямую зависимость от численности малых предприятий (0,9408) и от среднесписочной численности работников малых предприятиях (0,9288) [1]. Зависимость оборота малых предприятий сферы услуг от объема инновационных товаров, работ, услуг конечно заметная, но не такая сильная. Высокий коэффициент для затрат на инновации и не столь высокий для объемов инновационных товаров говорит о том, что предприятия сферы услуг принимают участие в «освоении» средств, вкладываемых в развитие инно-

ваций, но при этом основными производителями конечного инновационного продукта выступают предприятия других сфер (не сферы услуг). Другими словами предприятия других сфер (производство, переработка, добыча и т. д.) выделяют средства на разработку, внедрение и развитие технологических инноваций, и часть этих средств (затрат) идет на оплату услуг предприятий сферы услуг. Как результат, данные затраты оказывают влияние на оборот предприятий сферы услуг. И тогда вполне логично наличие сильной зависимости оборота предприятий сферы услуг от затрат на инновации, и меньшая зависимость оборота предприятий сферы услуг от объема инновационных товаров, работ, услуг.

При этом еще раз следует подчеркнуть, что, во-первых, связь по всем показателям прослеживается, во-вторых, связь носит прямо пропорциональный характер, то есть с увеличением затрат на технологические инновации, объема инновационных работ и услуг, а также с увеличением числа малых предприятий в регионе и соответ-

Таблица 1. Коэффициенты корреляции по исследуемым показателям федеральных округов РФ за 2011 год

Показатели	Оборот МП сферы услуг, млрд. руб.	Затраты на технологические инновации, млн. руб.	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.	Число МП (на конец года), тыс.	Средне-списочная численность работников МП, тыс. человек	Оборот МП, млрд. руб.
Центральный федеральный округ	6205,4	275677,1	480327,4	545,5	3165,3	9327
Северо-Западный федеральный округ	1390,5	78489,6	196049,1	259,9	1252,5	2388,4
Южный федеральный округ	976,2	15182,1	59811,8	147,4	836,6	1628,8
Северо-Кавказский федеральный округ	320,6	2094,3	31941,8	47,6	273	515
Приволжский федеральный округ	2138	165199,9	781944,9	336,2	2234,2	3649,2
Уральский федеральный округ	1255,1	103872,7	179708,9	173,5	909,8	1984,4
Сибирский федеральный округ	1335,6	63345,1	88866	245,1	1309,4	2269
Дальневосточный федеральный округ	442,3	29955	288090,7	81,3	441,1	851,4
Коэффициент корреляции	-	0,9370030	0,5242407	0,9408341	0,9288467	0,9987589
Коэффициент детерминации	-	0,8780	0,2748	0,8852	0,8628	0,9975
t-Критерий Стьюдента	-	6,5704	1,5079	6,8008	6,1415	49,1201

ственно среднесписочной численности работников малых предприятий будет происходить возрастание оборота малых предприятий сферы услуг в соответствующем регионе.

На основе всех факторов, выше перечисленных можно составить профиль конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг по регионам. В качестве критериев оценки возьмем наши показатели и добавим еще один показатель-вклад в ВДС:

— затраты на технологические инновации по регионам, млн. руб.;

— объем инновационных товаров, работ, услуг по регионам, млн. руб.;

— число малых предприятий на конец года в каждом конкретном регионе, тыс.;

— среднесписочная численность работников МП в каждом конкретном регионе, тыс. чел.;

— оборот МП по регионам, млрд. руб.;

— вклад предприятий сферы услуг в ВДС по каждому региону, % (Рисунок 2).

Далее каждому показателю по регионам проставим баллы от 1 до 8.

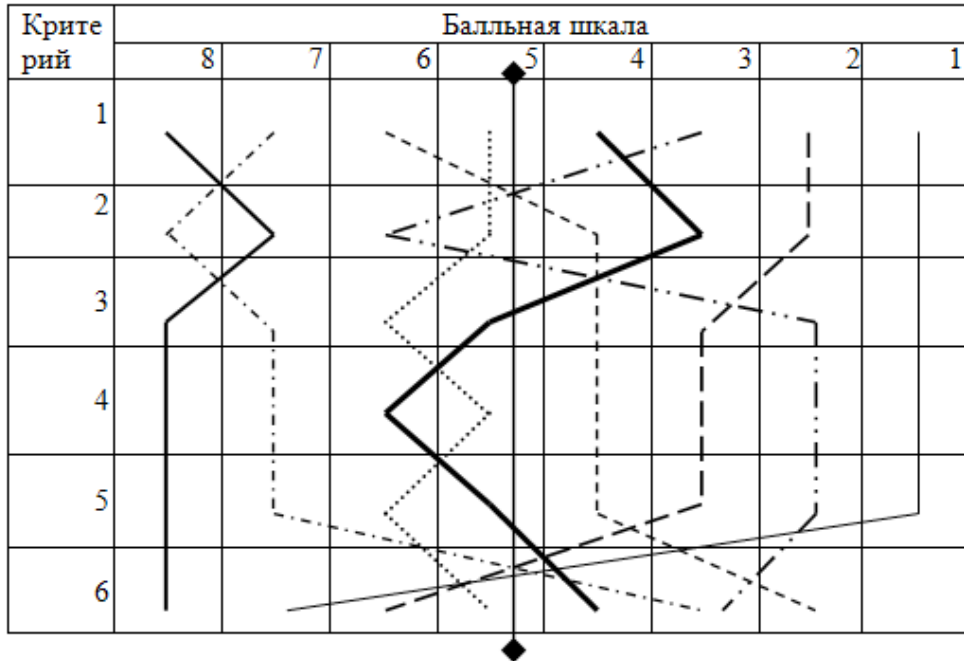


Рис. 1. Профиль конкурентоспособности регионов РФ по уровню развития малых предприятий сферы услуг

Критерии:
 1. Затраты на инновации в регионе;
 2. Объем инновационных товаров, работ, услуг в регионе;

3. Число МП в каждом конкретном регионе;
 4. Среднесписочная численность рабочих МП;
 5. Оборот МП в регионе;
 6. Вклад в ВВП по каждому конкретному региону

Обозначения:

- Центральный федеральный округ = $(8+7+8+8+8+8)*0,16=7,52$ (оценка)
- Северо-Западный федеральный округ = $(5+5+6+5+6+5)*0,16=5,12$
- - - - Южный федеральный округ = $(2+2+3+3+3+6)*0,16=3,04$
- Северо-Кавказский федеральный округ = $(1+1+1+1+1+7)*0,16=1,92$
- · - · - Приволжский федеральный округ = $(7+8+7+7+7+3)*0,16=6,24$
- - - - Уральский федеральный округ = $(6+4+4+4+4+2)*0,16=3,84$
- Сибирский федеральный округ = $(4+3+5+6+5+4)*0,16=4,32$
- · · - · - Дальневосточный федеральный округ = $(3+6+2+2+2+3)*0,16=2,88$

0,16-среднее весовое значение каждого из показателей (1/6=0,16)

Ср. оценка = $(7,52+5,12+3,04+1,92+6,24+3,84+4,32+2,88)/8 = 4,36$

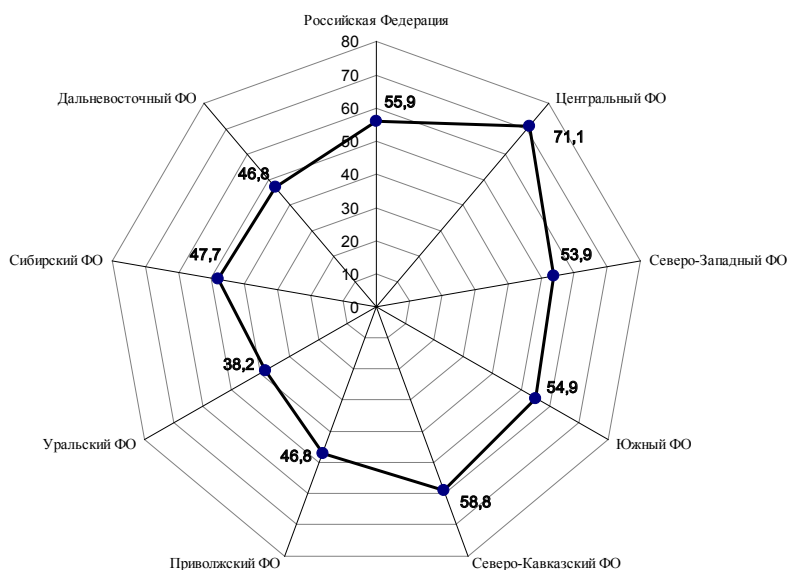


Рис. 2. Доля сферы услуг в структуре ВДС по регионам РФ в 2010 г., % [2]

Средняя линия делит поле на правую и левую части. В левую часть попадают наиболее сильные конкурентоспособные регионы; соответственно, в правую часть поля попадают слабые наименее конкурентоспособные регионы.

ШКАЛА ОЦЕНОК:

6–8 лидирующие позиции

5 средняя позиция

1–4 отстающие позиции

На рисунке 2 отображен вклад в ВДС регионов РФ относительно сферы услуг. На его основе мы проставляли баллы каждому региону.

Итак, сформулируем некоторые выводы по профилю развития регионов относительно малого предпринимательства в сфере услуг:

— Лидирующие позиции по уровню развития малых предприятий сферы услуг занимают Центральный фе-

деральный округ, Северо-Западный федеральный округ и Приволжский федеральный округ, среди которых на первом месте, конечно, Центральный федеральный округ.

— Среднюю позицию имеет Сибирский федеральный округ.

— Наиболее слабыми по уровню развития конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг оказались Южный федеральный округ, Северо-Кавказский федеральный округ, Уральский федеральный округ и Дальневосточный федеральный округ. Таким образом, при разработке программ, направленных на развитие малого предпринимательства в сфере услуг, местным и региональным органам власти и органам власти РФ, в первую очередь необходимо обращать внимание именно на эти территории РФ

Литература:

1. Горохова, О.В. Механизмы повышения конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг/О.В. Горохова// Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 98–103.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. сб./Росстат. — М., 2012. — 990 с.

Влияние экологического фактора на функционирование предприятия

Григоркив Мария Васильевна, аспирант;

Кибич Галина Петровна, аспирант

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича (Украина)

В статье исследованы особенности форм проявления и характера влияния экологического фактора на функционирование предприятия, показано поступление и отток денежных потоков в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия с учетом влияния на них экологического фактора.

Ключевые слова: экология, экологический фактор, природно-экологические показатели.

Введение. Во время деятельности территориально-производственных комплексов происходят процессы, связанные с изъятием и использованием природных ресурсов, воздействием на природные объекты и нарушением равновесия в природной среде и увеличении расходов на природоохранные мероприятия. Эти деструктивные процессы, в свою очередь, влияют на деятельность экономического объекта, в том числе и на состояние производства, его эффективность и рассматриваются как источник образования экологических издержек. Уровень экодеструктивного влияния экономических систем (процессов производства и потребления продукции) показывает уровень экологизации производства, а доля экологических затрат в совокупных издержках производства конкретного вида продукции характеризует экологичность производства. Важным показателем экологизации является экологоемкость продукции, то есть совокупность экологических издержек в единице стоимости продукции.

Следовательно, от того, как учтены действия экологического фактора в механизме управления предприятием, сегодня зависит и размер финансовых выгод, и уровень рисков, которые имеет предприятие, функционируя в динамической среде, где требования экологического характера постоянно усиливаются.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы экологизации, экологичности, экоемкости и экологической оценки производства продукции посвящены исследованиям многих ученых: М.И. Долишнего, В.С. Кравцова [1], С.И. Дорогунцова, П.П. Борщевского, Б.М. Данылишина [2], О.И. Каринцевой [3, 4], Л.Г. Мельника [5, 6, 3, 7], Э.В. Мишенина [8, 9], Н.В. Мишениной [8, 10], Б.А. Семененка [8], Т.В. Токарева [9], М.К. Шапочки [7] и многих других. Интересными являются также исследования Олийныка К.А., Тарасенко С.В., Гороховой Т.В., Короткого В., Вышнякова Я., Андреевой Н.Н., которые анализируют экологический фактор как угрозу и дополнительный риск для предприятия.

Постановка задачи. Несмотря на значительные достижения экономической науки, ряд вопросов, связанных с особенностями форм проявления и характера влияния экологического фактора на функционирование предприятия остаются до сих пор актуальными и требуют дальнейших исследований.

Особого внимания требует практическое подтверждение значительной роли экологического фактора в повышении показателей эффективности деятельности предприятий. В связи с этим, следует рассмотреть характер влияния экологического фактора на деятельность экономических субъектов.

Изложение основного материала исследования. С точки зрения экологии, экологическими факторами являются отдельные свойства и элементы среды, влияющие прямо или косвенно на живые организмы в течение одной из стадий индивидуального развития, человеческое общество и его деятельность, другие системы реальной действительности. Экологические факторы многочисленны и классифицируются по разным подходам: по влиянию на жизнедеятельность организмов, по степени изменчивости во времени, по продолжительности действия. Такой подход понятен и обоснован, если речь идет о живых организмах, однако для экономических субъектов влияние должно оцениваться с позиции изменения условий и результатов их функционирования в экономической среде.

В зависимости от формы проявления антропогенного фактора возможны два варианта эколого-экономических эффектов для предприятия-производителя:

1) Дополнительные предпринимательские риски, как следствие появления экологических рисков, и экономические издержки, в том числе на компенсацию и предотвращение негативных последствий от загрязнений (в случае осуществления экодеструктивной деятельности предприятия). В этом случае экологический фактор выступает дополнительным риском для производственного предприятия, поскольку предопределяет дополнительные экономические и финансовые расходы, а значит — ухудшение показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Действие антропогенного фактора обусловлено негативным влиянием производственно-хозяйственной деятельности предприятия на окружающую среду.

2) Дополнительные экономические преимущества в форме роста экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, в частности повышение уровня доверия со стороны инвесторов, кредиторов, увеличение инвестиционной привлекательности (в случае осуществления экологоориентированной деятельности

субъектами хозяйствования), снижение стоимости заемных и привлеченных средств и т. п. [11].

Как известно, все процессы эколого-экономического взаимодействия на национальном уровне обусловлены действием экологического фактора прежде всего на микроэкономическом уровне. Поэтому важным является осуществление оценки влияния экологических факторов на параметры финансово-инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования с целью дальнейшего укрупнения и использования полученных результатов для повышения уровня эффективности общественного производства, национальной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности страны в целом.

Анализ современных исследований по проблематике отражения влияния экологического фактора на показатели финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий показывает лишь частичное изучение экологической проблематики в сфере финансового менеджмента предприятия. Задачи финансового менеджмента на предприятии предусматривают решение вопросов, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов (табл. 1).

Экологоориентированный вектор развития предприятия предполагает получение им дополнительных преимуществ по всем видам его деятельности. Это свидетельствует о повышении роли экологического фактора как фактора капитализации предприятия и целесообразность внедрения его как экологического императива при тактическом и, особенно, стратегическом планировании финансовой, инвестиционной и операционной деятельности. Особенно определяющими являются статьи поступления и выплаты денежных средств по финансовой деятельности. Следовательно, предприятию невыгодно осуществлять экодеструктивную деятельность, о чем свидетельствуют возможные выплаты в этом случае и отсутствие поступлений. В противоположность этому, целесообразна ориентация на устойчивое экологическое развитие, что предполагает получение дополнительных инвестиционных ресурсов, особенно в долгосрочной перспективе, и отсутствие при этом оттоков денежных средств.

Значительные объемы дополнительных капиталовложений (в очистные установки и ресурсосберегающее оборудование и т. д.), которые предприятию необходимо осуществить в текущем периоде, вполне оправдывают себя в средней и долгосрочной перспективе благодаря получению значительных преимуществ в операционной деятельности и общему повышению инвестиционной привлекательности и рыночной капитализации субъекта ведения хозяйства.

Экологическая составляющая стоимости предприятия включает непосредственный и опосредованный элементы. Непосредственный элемент — это стоимость экологических технологий, патентов, оборудование, позволяющие осуществлять производственные процессы без экодеструктивного воздействия. Опосредованный элемент экологической составляющей стоимости предприятия —

это стоимость, созданная экологическим имиджем предприятия (его экологический гудвилл), сформированный в процессе экологоориентированного развития. Экологоориентированное развитие оказывает предприятию следующие преимущества:

- 1) экономия средств на основании сохранения ресурсов;
- 2) экономия средств на основании снижения объемов отходов;
- 3) сокращение времени на получение разрешений и уменьшение количества работ, связанных с получением лицензий;
- 4) уменьшение затрат на покрытие рисков экологических платежей;
- 5) улучшение рыночного потенциала;
- 6) улучшение имиджа предприятия как работодателя (сохранение здоровья работников);
- 7) повышение общего имиджа;
- 8) рост стоимости нематериальных активов предприятия и его стоимости в целом [12].

Однако экологоориентированная деятельность предприятия или не влияет на его финансовые результаты, или влияет отрицательно (повышая себестоимость и цену произведенной продукции). Рынок не оценивает положительно природоохранную деятельность субъектов хозяйствования.

Система природно-экологических показателей может быть основанием для реализации стандартной схемы управления (регулирования) экологизации производства аграрных предприятий и промышленных предприятий-загрязнителей. Именно поэтому природно-экологические показатели следует использовать с целью:

- исследования влияния экологического фактора на конечные производственные, экономические и финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности;
- общей, комплексной и детализированной характеристики экологического воздействия предприятий на окружающую среду во времени (например, в рамках стратегического планирования природопользования и охраны окружающей среды);
- регулирования природопользования на основе тщательного учета экологического фактора при приватизации государственного имущества, ценообразовании, маркетинговых исследованиях, разработке бизнес-планов и т. д.

Систему природно-экологических показателей целесообразно использовать и при создании информационных систем, предназначенных для исследования и регулирования эколого-экономических проблем производства.

Выводы из данного исследования. Благодаря осуществлению экологическим фактором значительного влияния на показатели и эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий, механизмы экологоориентированного развития являются одними из важнейших инструментов перехода современных предприятий на инновационный путь развития. Следовательно, необ-

Таблица 1. Отображение дополнительных денежных потоков в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия с учетом влияния на них экологического фактора [11]

Вид деятельности	Положительное действие экологического фактора антропогенного происхождения (экологический фактор как фактор капитализации)	Отрицательное действие экологического фактора антропогенного происхождения (экологический фактор, как проявление антропогенного воздействия предприятия-изготовителя)
Операционная деятельность	<i>Поступления средств:</i> — дополнительные доходы (связанные с дополнительным спросом на экологически безопасную продукцию, услуги, за счет экономии на уплате экологического налога, штрафов и санкций); — налоговые льготы — налоговые каникулы; — снижение суммы выплат процентов за кредит (за счет снижения стоимости заемных средств)	<i>Поступления средств:</i> — дополнительные доходы (экономия на операционных расходах, которые могли быть направлены на обслуживания очистного оборудования)
	<i>Отток (выплата) денежных средств:</i> — дополнительные эксплуатационные расходы (связанные с природоохранными мероприятиями); — дополнительные выплаты по налогам (в результате появления дополнительных доходов)	<i>Отток (выплата) денежных средств:</i> — выплата штрафов, санкций (через экодеятельность предприятия); — выплата экологического налога; — снижение объемов реализации (из-за снижения конкурентоспособности продукции)
Инвестиционная деятельность	<i>Поступления средств:</i> — поступления денежных средств в результате реализации акций предприятия (благодаря увеличению рыночной цены акций экологоориентированного предприятия, акции покупают социально ориентированные инвесторы); — поступления от осуществления проектного облигационного финансирования (доходы от экологических облигаций)	<i>Поступления средств:</i> — доходы за приобретенные экологические сооружения (в случае покупки их предприятиями-загрязнителями, при выполнении экологических обязательств последние получают средства и проценты по облигациям)
	<i>Отток (выплата) денежных средств:</i> — дополнительные капитальные затраты (связанные с покупкой очистных установок, ресурсосберегающего оборудования)	<i>Отток (выплата) денежных средств:</i> — выплата полной стоимости и процентов за экоздания (в случае их покупки)
Финансовая деятельность	<i>Поступления средств:</i> — привлечение дополнительных заемных средств (благодаря повышению доверия и инвестиционной привлекательности) от инвесторов и коммерческих банков; — экологические субвенции со стороны органов государственной власти	<i>Поступления средств:</i> —
	<i>Отток (выплата) денежных средств:</i> —	<i>Отток (выплата) денежных средств:</i> — недополучение дополнительных инвестиционных ресурсов

ходимым условием конкурентоспособного, финансово устойчивого и инвестиционно привлекательного предприятия в долгосрочной перспективе является согласо-

вание задач финансовой и экономической эффективности его деятельности с экологическими условиями и требованиями, которые диктуются рыночной средой.

Литература:

1. Долішній, М. І. Економічний розвиток і екологічна безпека: шлях України // Проблеми сталого розвитку України/М. І. Долішній, В. С. Кравців. — К.: Наукова думка, 1998. — с. 69–80.

2. Дорогунцов, С.І. Удосконалення управління природокористуванням в АПК/С.І. Дорогунцов, П.П. Борщевський, Б.М. Данилішин. — К.: Урожай, 1992. — 125 с.
3. Методи оцінки екологічних втрат/за ред. Л.Г. Мельника, О.І. Карінцевої. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 288 с.
4. Экологические издержки производства в Украине/под ред. Л. Г. Мельника и А.И. Каринцевой. — Сумы: РИО АС-Медиа, 2003. — 72 с.
5. Економіка підприємств: підручник/за ред. Л.Г. Мельника. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 648 с.
6. Мельник, Л.Г. Экологическая экономика: учебник. — Сумы: «Университетская книга», 2001. — 350 с.
7. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник/за заг. ред. Л.Г. Мельника та М.К. Шапочки. — Суми: ВТД «Университетская книга», 2005. — 759 с.
8. Мишенин, Е.В. Экономический механизм экологизации производства/Е.В. Мишенин, Б.А. Семенов, Н.В. Мишенина. — Сумы: ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1996. — 140 с.
9. Мишенин, Е.В. Эколого-экономический анализ как комплексная категория оценки экологически устойчивого развития // Экологическая экономика и управление. Т. 2. Экономика для экологии/Е.В. Мишенин, Т.В. Токарева. — Сумы: ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1997. — с. 125–129.
10. Мишенина, Н.В. Методические основы формирования системы показателей эколого-экономического уровня производства/Н.В. Мишенина, Е.В. Мишенин // Вісник Сумського державного університету. — 1995. — №4. — с. 82–93.
11. Шишова, Ю.Г. Оцінка впливу екологоорієнтованої діяльності підприємства на його фінансово-економічні показники [Електронний ресурс] — Режим доступа: www.business-inform.net/pdf/2012/12_0/234_237.pdf
12. Вичевич, А.М. Екологічний маркетинг/А.М. Вичевич, Т.В. Вайданич, І.І. Дідович, А.П. Дідович. — Л.:Укрдлту, 2002. — 248 с.
13. Тарасова, В.В. Екологічність агровиробництва в Україні. [Електронний ресурс] — Режим доступа: www.znau.edu.ua/visnik/2011_1_1/189.pdf

Значение основных производственных фондов в обеспечении экономической безопасности России

Животов Руслан Александрович, студент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье обосновано значение основных производственных фондов в обеспечении экономической безопасности России. Посредством анализа статистических данных показано недостаточное инвестирование в развитие реального сектора экономики.

Ключевые слова: *реальный сектор экономики, экономическая безопасность.*

Проблема экономической безопасности является многоуровневой. В ней можно выделить по меньшей мере три уровня — индивида, стране и мировую экономическую систему. Однако, в условиях рыночной экономики целесообразно следующее разделение в иерархическом порядке: индивид (субъект), хозяйствующий субъект (предприятие и организация), отрасль или регион, государство в целом.

Как и в любой системе необходима координация и согласование целей, методов и механизмов деятельности каждого из элементов. При этом факторы, оказывающие влияние на состояние экономической безопасности весьма многочисленны и разнообразны в рамках каждого из уровней и значительно отличаются в зависимости от уровня.

В перечне факторов, обеспечивающих экономическую безопасность страны (вне зависимости от иерархического уровня) основным является развитие реального сектора экономики. Однако в условиях нестабильности социально-экономической и политической ситуации в 1990-е годы [1] в России наблюдался переток капитала [2] из сферы производства в сферу обращения, т.к. производственный цикл на промышленном предприятии больше.

Этим, отчасти, обусловлено снижение объема производства на протяжении последнего десятилетия 20 века.

В 2000-е гг. органам власти удалось стабилизировать как политическую, так и экономическую обстановку в стране, а также финансовый сектор. Накопленный в сфере обращения и на счетах в иностранных банках

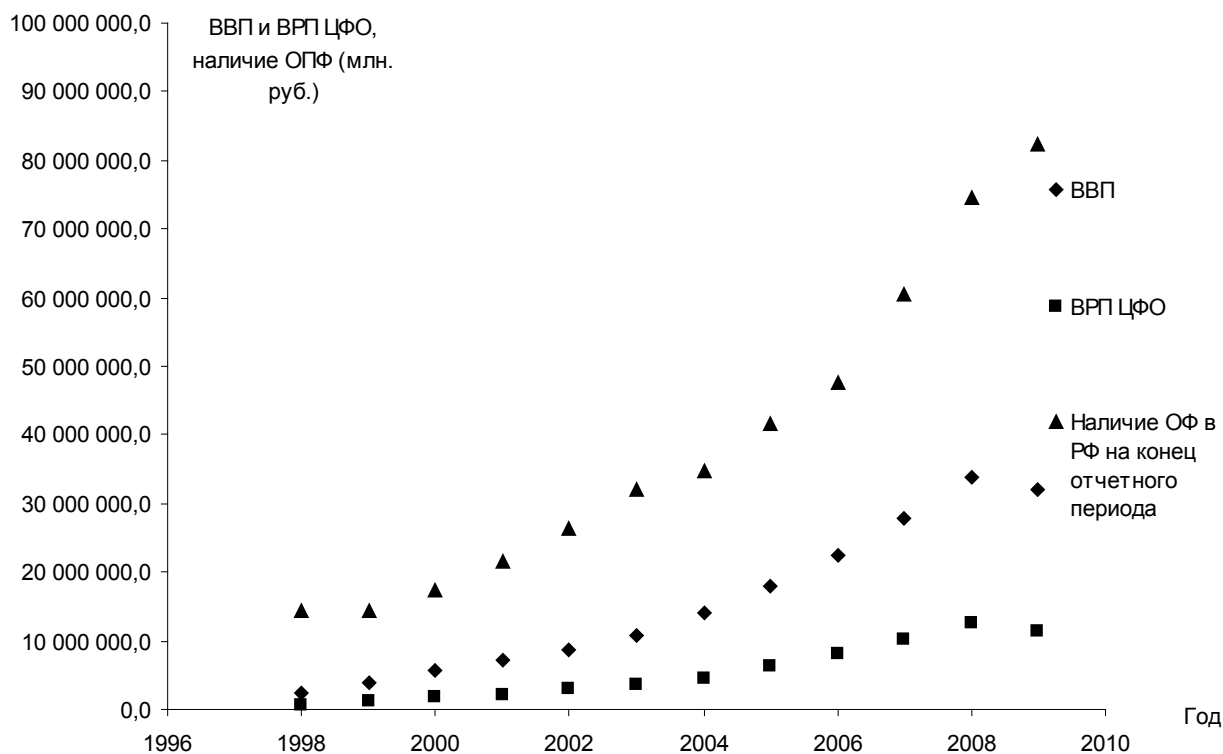


Рис. 1. Динамика величин ВВП, ВРП ЦФО и стоимости основных фондов (ОФ) РФ

(в т. ч. оффшорных) капитал обеспечил рост инвестиций в реальный сектор экономики.

Так, в последнее десятилетие стоимость основных фондов, а также ВВП России и ВРП субъектов Центрального федерального округа (ЦФО) возрастали, о чем свидетельствует рис. 1 [3].

С каждым годом увеличивается объем инвестиций в основной капитал, о чем свидетельствуют данные табл. 2. За последние 10 лет ввод в действие ОФ вырос более, чем в 5,5 раз, что во многом обусловлено импортом оборудования. Так, в Курской области можно привести следующие инвестиционные проекты:

— ОАО «Химволокно» (производство химических волокон, нитей и т. п.) (г. Курск) — оборудование из Китая,

— ООО «ТПК «ДАНА» (изготовление напитков) (г. Курск) — оборудование из Польши,

— ЗАО «КурскХлеб» (производство хлебобулочных и кондитерских изделий) (г. Курск) — оборудование из Италии,

— Щигровский хлебозавод (производство хлебобулочных изделий) (г. Щигры, Курская обл.) — оборудование из Италии.

Однако этого недостаточно, т. к. ввод в действие основных фондов в Российской Федерации не достиг уровня 1990 г.

При этом, на большинстве крупных производственных предприятиях значительную долю составляет оборудование, произведенное еще в СССР, а это энергоемкое оборудование. В связи с этим возрастает доля энерго-

затрат в себестоимости продукции, что в совокупности со значительным износом оборудования и снижением качества трудовых ресурсов приводит к существенному отставанию отечественной продукции перед иностранными аналогами (прежде всего, китайскими) в конкурентной борьбе по стоимости.

Для модернизации страны и ее перехода к устойчивому развитию необходим комплексный подход в обеспечении России основными факторами качественного роста.

На региональном уровне возникает потребность в выделении точек роста на основе которых должна разрабатываться региональная экономическая политика, в том числе инвестиционная политика в регионе. Одним из методов выделения точек роста в регионе является подход с позиций экономической безопасности региона (Татаркин А. И.). Суть подхода заключается в определении критических значений для основных экономических параметров развития региона и в выявлении зон устойчивости региональной экономической системы. Для важнейших экономических показателей устанавливаются пороговые значения, которые указывают на вероятность необратимых процессов в экономике и предполагают необходимость оперативного вмешательства руководителей региона с целью изменения опасных тенденций, корректировки осуществляемого курса.

Для приграничных субъектов РФ, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, с целью выявления точек роста предложена методика расчета, используемая для межстрановых сопоставлений (СНС-93) [4].

Таблица 2. Ввод в действие основных фондов в Российской Федерации [3]

Годы	Млн. руб.	в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	в % к 1990 г. (в сопоставимых ценах)
1998	428564	95,0	22,2
1999	597306	106,7	23,7
2000	843378	125,1	29,6
2001	1117655	118,9	35,2
2002	1615063	107,9	38,0
2003	1815658	112,1	42,6
2004	1972112	111,8	47,6
2005	2943686	111,0	52,8
2006	3252436	116,1	61,4
2007	4296411	122,1	74,9
2008	5744847	114,0	85,4
2009	6356223	96,6	82,5
2010	6275931	99,0	81,7

Литература:

1. Коварда, В.В. Сущность и хронология финансово-экономических кризисов в России [Текст]/В.В. Коварда, З.А. Васильева // Молодой ученый. — №2 (61), 2014. — с. 458–460.
2. Коварда, В.В. Эволюция дефиниции «капитал» и состава факторов производства [Текст]/В.В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции №3, 2013. — с. 39–43.
3. Данные Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>
4. Коржова, Г.И. Обоснование возможности применения международного индекса цен для внутрирегиональных сопоставлений [Текст]/Г.И. Коржова, В.В. Коварда, А.А. Щербаков // Молодой ученый. — №2 (61), 2014. — с. 464–467.

Банки как участники ипотечного сегмента кредитного рынка

Зенкина Екатерина Сергеевна, студент-магистрант
Тюменский государственный университет

Ипотека — это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества.

Следует различать понятия ипотека и ипотечное кредитование, при котором кредит выдаётся банком под залог недвижимого имущества. Ипотечный кредит — одна из составляющих ипотечной системы. При получении кредита на покупку недвижимого имущества сама приобретаемая недвижимость поступает в ипотеку (залог) банку как гарантия возврата кредита.

Ипотекой является также залог уже существующего недвижимого имущества собственника для получения им

кредита или займа, которые будут направлены либо на ремонт или строительство, либо на иные нужды по усмотрению заемщика-залогодателя.

Заемщик ипотечного кредита обеспечивает свое обязательство по погашению кредита залогом недвижимости, принадлежащей ему на правах собственности. С согласия арендодателя, предметом ипотеки также может быть право аренды недвижимости. Обеспечение ипотечного кредита должно снижать кредитный риск банка [7]

Ипотечный кредит — одна из самых крупных ссуд, выдаваемых банками. При получении ипотечного кредита клиенту предстоит вернуть не только долг банку, но и сделать массу сопутствующих платежей. Один из самых значительных — страховка, которая может достигать до 2% от стоимости кредита [1].

В целом в I квартале 2013 года было выдано 142393 ипотечных кредита на общую сумму 226939 млн. рублей, что в 1,12 раза превышает уровень трех месяцев 2012 года в количественном и в 1,25 раза в денежном выражении.

Анализ месячной динамики предоставления ипотечных кредитов показывает, что, как и прогнозировало АИЖК, темпы роста рынка ипотеки замедляются: в марте 2013 года они составили 109% в количественном и 121% в стоимостном выражении по сравнению с предыдущим годом (минимальные значения с января 2010 года наблюдались в декабре 2012 года, когда темп роста составил 107% в количественном и 121% в стоимостном выражении).

Во многом снижению темпов роста рынка ипотеки способствует постепенный рост ставок выдачи по ипотечным кредитам, что вызывает сокращение спроса на них. В I квартале месячная ставка выдачи по ипотечным кредитам в рублях увеличилась на 0,2 п. п. и составила в марте 12,9%, что на 0,8 п. п. выше уровня марта 2012 года. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, выданным в I квартале 2013 года, составила 12,8% (12,0% в I квартале 2012 года), что на 5,68 п. п. (8,14 п. п. в I квартале 2012 года) выше уровня инфляции за этот период.

Вместе с тем на фоне активного кредитования граждан наблюдался рост просроченной задолженности по кредитам физлицам в первом квартале (с 4,0% на 1.01.2013 до 4,2% на 1.04.2013), что может быть также связано со снижением требований к заемщикам в период наибольшей конкурентной активности банков (в частности, такая тенденция проявилась в сегменте ипотечного жилищного кредитования), приведшей к перегреву розничного сегмента в 2012 год [2].

Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» был принят 16 июля 1998 года и тем самым положил официальное начало развитию рынка финансовых услуг [3]. Следующим этапом развития ипотечного рынка, стал кризис 2008 года. Большинство банков был объявлен мораторий на предоставление ипотечных кредитов, многие банки предлагали своим заемщикам провести реструктуризацию кредита с целью снижения нагрузки на семейный бюджет по выплате ежемесячных платежей в погашение кредита. О полноценном восстановлении рынка можно говорить только к 2010 году.

Объемы сделок по приобретению жилья с помощью ипотеки ежегодно увеличиваются. Так, в 2012 году банки выдали в общей сложности 680 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 1 трлн рублей. За последние годы ипотека растет на 20–40% ежегодно. Доля объема ипотечной задолженности в ВВП страны находится на уровне около 10%, в то время как в развитых странах этот показатель приближается к 100%. Доля ипотечных сделок в общем объеме сделок с недвижимостью находится на уровне 20%, что свидетельствует о высоком потенциале ипотеки в России [5].

В 2013 году рост рынка ипотеки начал постепенно замедляться. За первые пять месяцев 2013 года в стране

выдано 269,3 тыс. ипотечных кредитов на сумму 429,1 млрд. рублей, в то время как за аналогичный период прошлого года сумма ипотечных сделок достигла только 343,7 млрд. рублей. Главной причиной этого замедления стал рост процентной ставки по кредитам. 1 июня 2011 года она составляла 12,3% годовых, в 2012 году опустилась до 12%, а к июню 2013 года снова поднялась до 12,7% годовых. Эта статистика отражает существенное ухудшение условий кредитования [4].

Сегодня есть все основания ожидать ускорения роста объемов ипотеки. Банки преодолели дефицит ликвидности и нуждаются в заемщиках больше, чем во вкладчиках. Об этом свидетельствует, в частности, снижение максимальной ставки по вкладам в десяти крупнейших банках с 10% до 9,26% годовых с начала года. Уже в ближайшем будущем мы увидим понижение процентной ставки по ипотеке и ее вероятное возвращение к уровню 2012 года. Если ситуация с ликвидностью не ухудшится, можно ожидать возвращения средневзвешенной ставки к уровню 12% годовых в 2014 году [4].

Если банки будут вынуждены, как сейчас, фондировать ипотеку за счет краткосрочных депозитов, ставки радикально не опустятся — в самом благоприятном случае до уровня 11% на горизонте трех лет. Но могут и увеличиться — в зависимости от ситуации в экономике [5].

В настоящее время рынок ипотечного жилищного кредитования переходит из стадии активного роста в стадию зрелости, когда основной целью его развития является не столько увеличение количества выдаваемых ипотечных кредитов, сколько качественное развитие, повышение уровня конкуренции, снижения банковской маржи (что позволит снизить конечную ставку для заемщика). На первый план выходят проблемы обеспечения участников рынка долгосрочной ликвидностью, снижения рисков, а также предоставления им инфраструктурных услуг.

Руководство АИЖК планирует введение стандартизации кредитов, что позволит классифицировать их по качеству. По первоклассным кредитам предполагается снизить вес риска до 35%, что будет соответствовать лучшей международной практике. При этом АИЖК рассматривает проблему стандартизации в комплексе, поэтому стратегией предусмотрена не только стандартизация ипотечных кредитов, но и создание стандартов секьюритизации, — говорит гендиректор агентства.

По мнению аналитиков российская ипотека уже преодолела трудный переходный период, и несформировавшимся отечественный рынок жилищного кредитования назвать сложно. Но с окончанием взрывного агрессивного роста, когда на первом плане были новые продукты и борьба за клиента, появились и новые, более взрослые и сложные финансовые задачи. И если некоторые из них, как, в частности, развитие механизмов секьюритизации, можно решить внутри рынка, то работа с другими, например, с увеличением объемов строительства жилья и снижением его стоимости, явно требует комплексных подходов [6].

Литература:

1. Ипотечное кредитование в России. Ipoteka.rus. Ипотечное кредитование ипотека и ипотечный кредит. [Электронный ресурс]. (<http://www.ipoteka-rus.ru/>). Дата обращения 24.07.2013 г.
2. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Аналитика и статистика. Рынок жилья и ипотечного кредитования в I квартале 2013 года Аналитический центр АИЖК. [Электронный ресурс] <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/quarterly/>. Дата обращения 03.09.2013.
3. Федеральный Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 n 102-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.06.1997) (действующая редакция от 19.05.2013). [Электронный ресурс]. <http://www.consultant.ru/popular/ipot/>. КонсультантПлюс, 1992–2013. Дата обращения 26.07.2013 г.
4. РБК Недвижимость. [Электронный ресурс]. <http://realty.rbc.ru/>. Дата обращения 26.07.2013 г.
5. Рынок, финансы, недвижимость. Ипотечные кредиты в России. [Электронный ресурс]. <http://sia.ru/?section>. Дата обращения 22.08.2013 г.
6. Ипотека в России: от агрессивного роста до зрелого рынка за 15 лет. [Электронный ресурс]. <http://sykt24.ru/news/16802>. дата обращения 25.07.2013 г.
7. Мирошниченко, О. С. Кредитный риск и собственный капитал банка // Финансы и кредит. №1. 2011. с. 21–31.

Роль предпринимательства в социально-экономическом развитии Белгородской области

Ковалева Елена Ивановна, старший преподаватель;

Коннова Анна Владимировна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Белгородскую область связывают с нравственным бизнесом, семейными фермами и программой «Свой дом», благодаря которой, как ожидается, к 2015 году в индивидуальных одно- и двухэтажных комфортабельных домах будут проживать две трети белгородцев. Существует понятие «белгородской модели развития», которая, по мнению губернатора Белгородской области Савченко Е. С., опирается на внутренние силы, возможности и ресурсы. Развитие такой модели принесло благоустроенные дороги, полную газификацию, ухоженность городов и сел, тротуары из цветной плитки, школы и детские сады с плавательными бассейнами, сельские дома культуры, похожие на дворцы, и новые спортивные комплексы в райцентрах.

Все это происходит на фоне активизации бизнеса, в том числе малого и среднего. Правительство области давно и серьезно его поддерживает. Неслучайно область занимает позицию в верхнем регистре рейтинга регионов по уровню поддержки малого и среднего предпринимательства, что показало обследование Общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ» в 2010–2011 гг. и обследование 2011 г. фонда «Наше будущее», и четко держит курс на повышение роли малого и среднего бизнеса в экономике [1].

Динамично развивающийся малый и средний бизнес является важнейшей «точкой роста» экономики региона. В настоящее время в области действуют 68 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса, из них 21600 малых и средних предприятий — юридических лиц и 46400 ин-

дивидуальных предпринимателей. Рост количества действующих субъектов малого среднего предпринимательства представлен на рисунке 1.

Ярким подтверждением активного развития предпринимательства в регионе служит тот факт, что сегодня в этом секторе занят каждый третий трудоспособный житель области.

Анализ занятости населения в малом и среднем бизнесе представлен на рисунке 2.

По данным рисунка 2 мы видим, что численность занятых в малых и средних предприятиях год от года растет, что ведет к развитию не только разного рода отраслей, но уменьшению уровня безработицы в регионе.

Также представляется возможным отследить оборот малых и средних предприятий (в действующих ценах) без учета деятельности ИП за период 2010–2014 гг. (рис. 3).

Малое и среднее предпринимательство системно и целенаправленно поддерживается в области с 2003 года. Достаточно сказать, что за период с 2003-го по 2011-й годы по всем источникам финансирования при прямой государственной поддержке на развитие бизнеса привлечено почти 23 миллиарда рублей, в том числе средств областного и федерального бюджетов — около 3 миллиардов рублей, кредитных ресурсов коммерческих банков — 20 миллиардов рублей.

Судьба малого бизнеса — вопрос государственной важности. В отношении многих институтов поддержки регион стал первопроходцем. Губернатор Белгородской

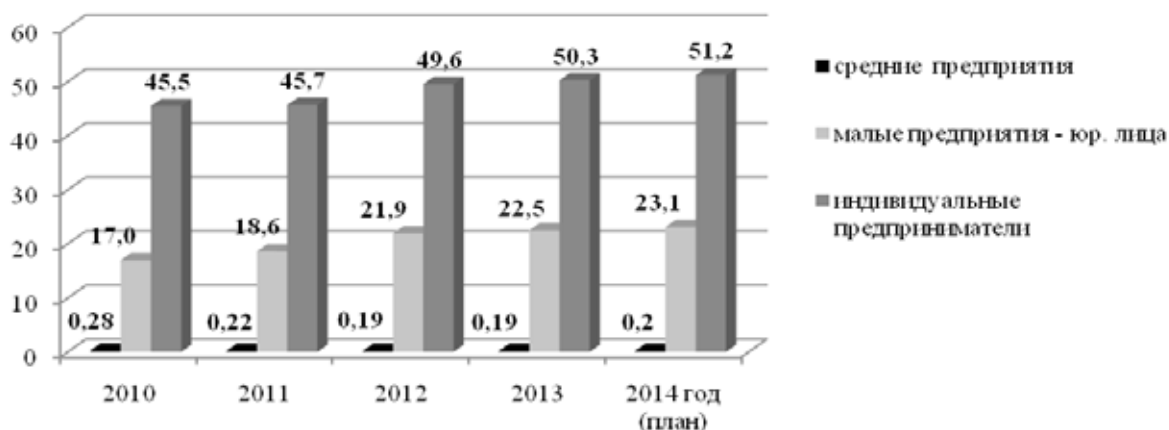


Рис. 1. Количество действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в 2010–2014 гг.

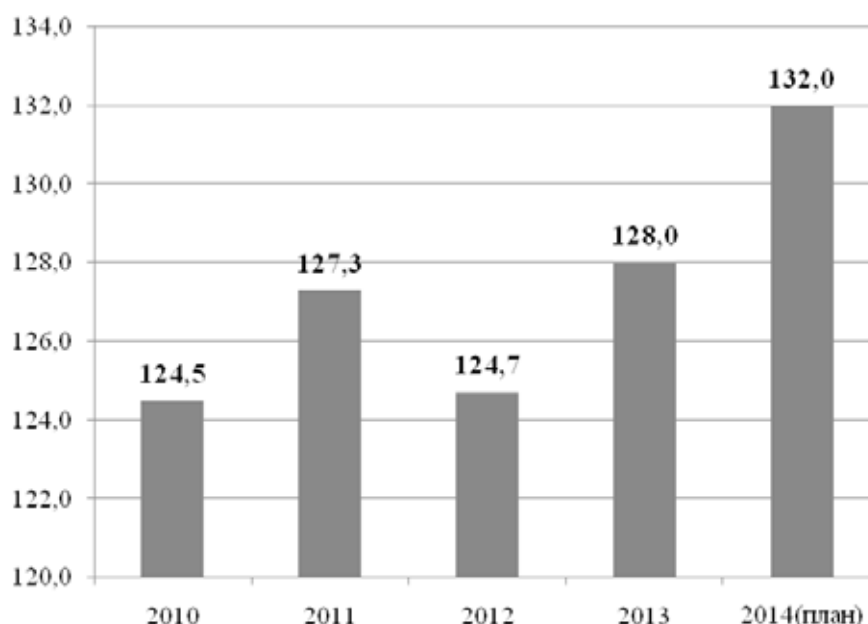


Рис. 2. Среднесписочная численность работающих на малых и средних предприятиях, всего (без учета ИП) в 2010–2014 гг., тыс. человек

области Савченко Е.С. считает, что от уровня развития малого бизнеса в области зависит наше финансовое и социальное благополучие.

Для успешного развития малого и среднего бизнеса необходимы три важных фактора: наличие активных, творческих людей, инвестиционная и экономическая привлекательность региона и постоянный диалог бизнеса и власти. Все это в Белгородской области есть. На протяжении нескольких лет реализуются региональные целевые программы поддержки предпринимательства, которые дают бизнесу прочную юридическую и организационную основу, обеспечивают мотивацию граждан к созданию собственного дела, устраняют административные барьеры и давление на бизнес [2].

Система государственной поддержки охватывает сегодня все предпринимательства. Она действует в области через созданные негосударственные и государственные организации: Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, Белгородскую торгово-промышленную палату, областное государственное бюджетное учреждение «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр», бизнес-инкубаторы, промышленный парк «Северный». Эти институты не только предоставляют разносторонние услуги бизнесу, но и способствуют утверждению в предпринимательской среде принципов цивилизованного ведения бизнеса, развитию деловой культуры, формированию положительного имиджа белгородских производителей товаров и услуг.

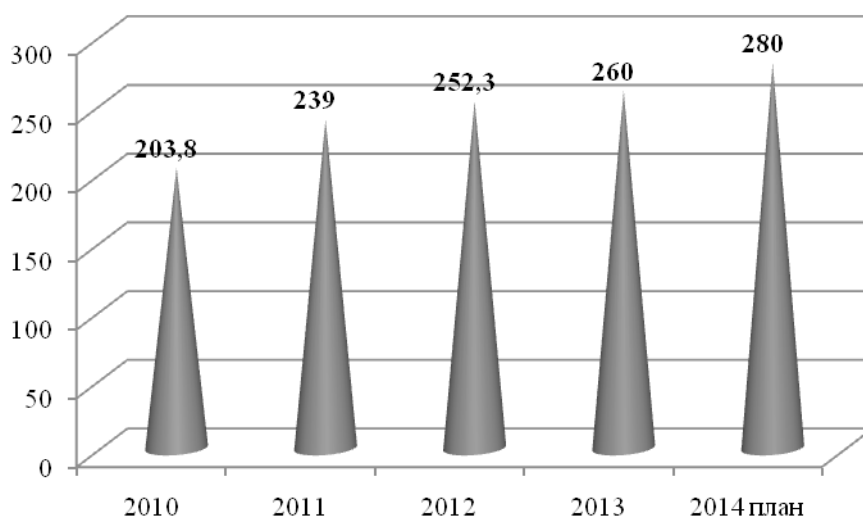


Рис. 3. **Оборот малых и средних предприятий (в действующих ценах) без учета деятельности ИП в 2010–2014 гг., млрд. рублей**

С целью реализации пилотного проекта правительства области, Минэкономразвития России и Сбербанк России в 2003 году был создан Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Это был первый подобный проект в России, который предусматривал внедрение в регионе системы микрофинансирования малого предпринимательства. Проект оказался востребованным в предпринимательской среде и сегодня успешно продолжает свою реализацию.

За девять с половиной лет реализации проекта микрозаймы на развитие бизнеса суммарным объемом полтора миллиарда рублей предоставлены 7,7 тысячи субъектам малого предпринимательства, которые обеспечили создание почти 9 тысяч новых рабочих мест.

В результате деятельности фонда малым и средним бизнесом создано более 13 тысяч новых рабочих мест, около 6 тысяч потенциальных и начинающих предпринимателей получили информационно-образовательные услуги по вопросам организации и ведения бизнеса.

С 2007 года на территории области действует пока единственная в своем роде программа, направленная на развитие предпринимательства на селе — областная целевая программа «Семейные фермы Белогорья». За период реализации программы ее участниками стали более 40 тысяч сельских жителей региона. Сегодня на территории области действуют 4278 семейных ферм — рентабельных, успешных предприятий, работающих в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Средний доход на 1 семейную ферму по итогам 9 месяцев 2012 года составил 1,5 миллиона рублей.

За период с января 2009 года по сентябрь 2012 года участниками программы произведено продукции и оказано услуг на её производство на сумму 20,7 миллиардов рублей, в том числе за 9 месяцев 2012 года — 7,3 миллиарда рублей.

На реализацию программы за период её реализации привлечены финансовые ресурсы в сумме более 5,5 миллиардов рублей. Оказана государственная поддержка в виде грантов и субсидий на сумму свыше полумиллиарда рублей.

Белгородская область принимает активное участие в реализации новых программ Минсельхоза по поддержке фермерских хозяйств: «Поддержка начинающих фермеров» и «Развитие семейных животноводческих ферм». По итогам конкурсного отбора получателями грантов уже стали 45 руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств на сумму 109 миллионов рублей.

Развитие малых форм хозяйствования на селе, рост производства конкурентоспособной сельхозпродукции будут в числе приоритетных задач социально-экономического развития региона и в ближайшие годы [3].

С 2005 года область принимает участие в ежегодных конкурсах Минэкономразвития России с целью привлечения субсидий федерального бюджета на мероприятия по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. За период с 2005 года по настоящее время на поддержку приоритетных направлений бизнеса по итогам конкурса получено более полутора миллиардов рублей на условиях софинансирования мероприятий из областного бюджета. Бизнес благодарен такой поддержке. Одним из важнейших результатов совместных проектов правительства области и Минэкономразвития России стало увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальных районах области.

Следует отметить возрастающую активность в вопросах кредитования малого и среднего бизнеса территориальных подразделений банков ВТБ-24, Сбербанк России, Россельхозбанка.

Программа грантовой поддержки стартующего бизнеса и действующих малых инновационных компаний реа-

лизуется в Белгородской области, начиная с 2009 года. Сегодня она весьма популярна среди предпринимателей.

Около 65% средств грантов размером до 300 тысяч рублей использовано на развитие предпринимательской деятельности в сельской местности: на приобретение сельскохозяйственных животных, развитие тепличного хозяйства, овощеводства, садоводства, пчеловодства. Гранты предоставлялись также на создание небольших перерабатывающих производств, обустройство объектов сельского туризма, развитие туристско-рекреационных зон, создание детских физкультурно-оздоровительных и развлекательно-игровых центров. Грантополучателями за 2009–2012 годы создано более 1300 новых рабочих мест.

Следует отметить, что большая часть предпринимателей, получивших гранты, продолжает развивать бизнес с использованием других форм государственной поддержки: целевых займов размером до 1 миллиона рублей, поручительств по банковским кредитам.

Действующие в области программы поддержки охватывают различные категории субъектов предпринимательства. В вопросах государственной поддержки в области делается акцент на техническом перевооружении и модернизации малых и средних предприятий для повышения их конкурентоспособности, а также на развитии городских и сельских агломераций. [4]

Для действующего производственно-инновационного сектора малого и среднего бизнеса в регионе реализуются новые механизмы поддержки. В их числе — субсидирование части затрат, произведенных резидентами промышленных парков на выкуп объектов недвижимости, расположенных на территории промышленного парка, а также субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях для строительства или выкупа производственных зданий, строений, сооружений и приобретения оборудования в целях модернизации производства товаров (работ, услуг).

Сегодня уровень и качество экономического роста во многом определяют темпы и масштабы внедрения инноваций, степень вовлеченности хозяйствующих субъектов в процесс научного и технологического развития. Исходя из этого, в ближайшие годы в области планируется продолжить целенаправленную работу по формированию региональной инновационной среды. И здесь одна из ключевых ролей принадлежит бизнесу, который должен стать самым активным участником инновационной деятельности.

В настоящее время на региональном уровне создана законодательная база, определяющая организационные, правовые, экономические условия и гарантии инновационной деятельности и предусматривающая снижение налоговой нагрузки на инновационный бизнес по отдельным видам налогов. В целом потенциал малого и среднего бизнеса останется важнейшим фактором экономического развития области. В ближайшие годы Правительством

области поставлена задача войти в десятку самых мощных региональных экономик страны по производству валового регионального продукта на душу населения. Сегодня регион занимает примерно 16–18 место. К 2015 году планируется увеличить объем экономики области как минимум в полтора раза. Достижение обозначенных показателей возможно только при условии значительной активизации деятельности бизнес-структур, в том числе малого и среднего предпринимательства.

Следует отметить, что от года к году растут налоговые и неналоговые доходы предприятий малого и среднего бизнеса.

С участием бизнеса на условиях софинансирования государством и бизнесом продолжится формирование региональной инновационной среды, ключевыми объектами которой являются развивающиеся комплекс «Аврора Парк», промышленный парк «Северный», инновационные бизнес-инкубаторы, призванные сохранить и развить интеллектуальный потенциал области. На условиях софинансирования мероприятия из федерального бюджета до конца текущего года планируется создание двух центров молодежного инновационного творчества в г. Белгороде, ориентированных на развитие деятельности молодежи в научно-технической сфере.

Эти направления развития области станут важнейшим приоритетом в работе органов исполнительной власти.

В долгосрочной перспективе будет реализовываться комплекс мер, направленных на повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий, увеличение доли малого и среднего бизнеса в выпуске инновационной и высокотехнологичной продукции, поддержку деловой интеграции малых предприятий со средними и крупными предприятиями, сокращение административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности. В результате сфера малого и среднего предпринимательства займет существенное место в экономике.

Доля занятых в малом и среднем бизнесе в общей численности занятых в экономике представлена на рисунке 4.

По оценке специалистов в 2020 году этот показатель вырастет до 37%. Это говорит о положительной динамике развития предпринимательства в Белгородской области.

В области приступили к реализации государственной программы «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014–2020 годы», утвержденной 16 декабря 2013 года постановлением Правительства Белгородской области № 522-пп. Развитие в регионе малого и среднего предпринимательства, а также государственная поддержка белгородского бизнеса — это самое главное направление программы. На развитие предпринимательства в программе отводится более половины всех средств, которые будут направлены на развитие экономического потенциала Белгородской области до 2020 года. Очевидно, что за последние годы региональное предпринимательское сообщество

Таблица 1. **Налоговые и неналоговые поступления от деятельности предприятий малого и среднего бизнеса**

Виды поступлений	Ед. изм.	2010	2011	2012	2013	2014 план
Налоговые и неналоговые доходы — всего	млн. руб.	3070,9	3481,9	4044,3	4853,9	5075,0
в том числе:						
НДФЛ	млн. руб.	1335,6	1484,1	1647,4	1778,6	1900
упрощенная система налогообложения	млн. руб.	881,3	1080,8	1378,5	1925,1	2000
патентная система	млн. руб.	1,67	3,6	4,1	14,0	15,0
единый налог на вмененный доход	млн. руб.	736,8	796	895,4	985,6	1000
земельный налог	млн. руб.	115,5	117,4	118,9	150,6	160

выросло, достигло определенных успехов и заняло свою нишу, как в экономике, так и в социальной сфере. В сфере малого и среднего предпринимательства работает каждый третий трудоспособный белгородец, идёт формирование бизнес-сообществ в сельском хозяйстве, обрабатывающих производствах, в сфере услуг.

В то же время становится ясно, что основную часть потенциала регионального бизнес-сообщества ещё только предстоит раскрыть. Необходимо и дальше стимулировать вовлечение белгородцев в предпринимательскую деятельность. А для этого планируется улучшать деловую среду, совершенствовать инфраструктуру государственной поддержки белгородских предпринимателей, сделать для них более доступными финансовые ресурсы.

Новым и весьма актуальным для региона направлением стало субсидирование альтернативных форм дошкольного образования путем предоставления грантов до 1 миллиона рублей. Для того, чтобы преодолеть дефицит мест в детских садах, белгородским преподавателям предлагается

поучаствовать в организации групп дневного пребывания дошкольников и дошкольных образовательных центров.

В целом на финансирование подпрограммы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства» в регионе будет направлено за 7 лет около 8,7 миллиардов рублей из всех источников финансирования, из них почти 4 млн рублей бюджетных средств [5]. Ожидается, что в рамках государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» развитию предпринимательства в Белгородской области поможет федеральный бюджет. По прогнозам в 2020 году доля оборота малых и средних предприятий достигнет 21 % от валового регионального продукта области.

Хотелось бы процитировать начальника Департамента экономического развития области — заместителя председателя Правительства Белгородской области Олега Васильевича Абрамова: «Основной показатель, которым измеряется развитие региона — это валовой ре-

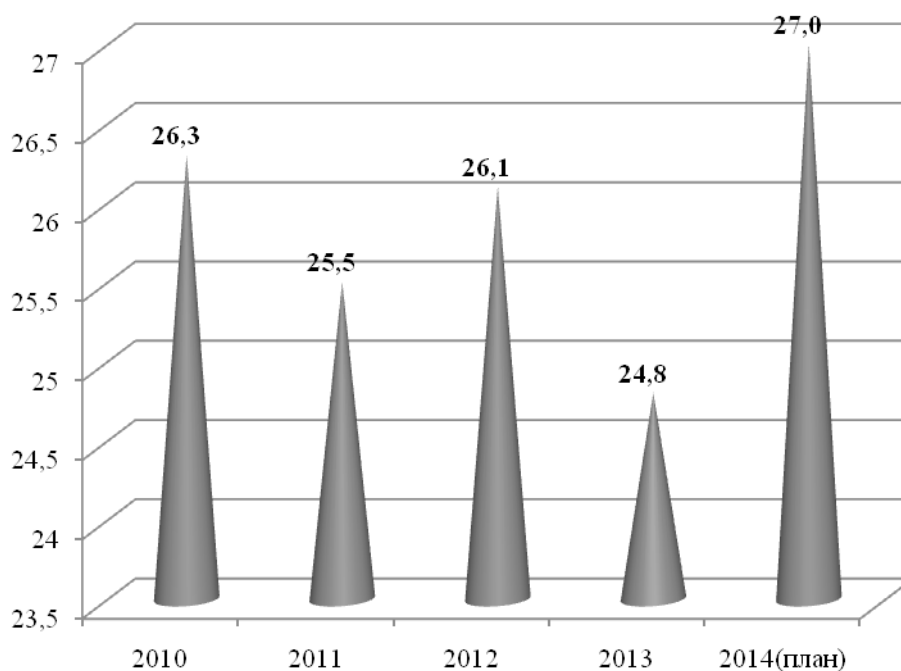


Рис. 4. **Доля среднесписочной численности МСП в общей среднесписочной численности всех предприятий (без учета ИП), %**

гиональный продукт. Мы ожидаем, что в 2020 году он вырастет по сравнению с 2013 годом в 2,3 раза в сопоставимых целях и составит 93 тысяч рублей на одного белородца» [6]. По сути, по сути это должно стать «локомотивом региональной экономики».

Цели, поставленные в Программе, амбициозны и ответственные, спектр задач весьма широк. Все-таки есть уверенность, что потенциал региона, уровень взаимодействия власти, бизнеса и общественных организаций, трудолюбие и инициатива белгородцев позволят их выполнить.

Литература:

1. Индекс качества условий для малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://opora.ru/upload/Actual_themes/indeks-2011-2012.pdf.
2. Отчёт Губернатора Белгородской области Савченко Е. С. о результатах деятельности Правительства Белгородской области в 2012 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.savchenko.ru/article/2455.html>
3. Семейные фермы Белогорья [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belferma.ru/about/>
4. Архипенко, К. Ю. Региональная система микрофинансирования малого бизнеса: современное состояние, проблемы развития и пути совершенствования (на примере Белгородской области) [Электронный ресурс] / К. Ю. Архипенко. — Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/25900/>
5. Постановление Правительства Белгородской области от 30.10.2010 г. №377-пп Белгород «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011–2013 годы» (в ред. постановлений правительства Белгородской области от 01.08.2011 №287-пп, от 20.09.2011 №345-пп) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=1284197>
6. Колосов, М. Интервью начальника департамента экономического развития Белгородской области — заместитель председателя правительства области Олег Абрамов: Предпринимательство должно стать локомотивом региональной экономики [Текст] / М. Колосов // Белгородские известия. — 2014. — 26 февраля.

Разработка теоретических предложений по совершенствованию методики оценки органов исполнительной власти регионов РФ и местного самоуправления

Коржова Галина Игоревна, доцент;

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент;

Сусликова Оксана Андреевна, студент

Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье анализируются существующие нормативные правовые акты, устанавливающие системы показателей и методики оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Выявлены недостатки существующих методик и сформулированы предложения по совершенствованию.

Ключевые слова: *уровень социально-экономического развития, нормативный правовой акт, эффективность деятельности, Указ Президента РФ от 21 августа 2012 г. N 1199.*

Управленческие решения должны основываться на комплексе статистической информации. При этом, чем более высокое место в управленческой (административной) иерархии занимает лицо, принимающее решение, тем более полной информацией оно должно быть обеспечено и несет большую ответственность. В то же время большой массив данных может представить искаженное представление об объекте управления или усложнить процесс принятия решения, увеличить его период. В этой связи возникает необходимость обеспечения субъектов управления мезоуровня сбалансированной статистической информацией и основанными на ней экономико-ма-

тематическими моделями. В то же время анализ статистической информации позволяет оценить эффективность деятельности органов власти различного уровня управления.

Действующие методики, зачастую, предлагают использование большого количества разрозненных показателей.

Для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления разработан ряд нормативных правовых актов, а именно Указы Президента РФ №1199 от 21 августа 2012 г., №1276 от 10 сентября 2012 г., №607 от 28 апреля 2008 г.

В соответствии Указом Президента РФ от 21 августа 2012 г. N 1199

«Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» утвержден перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (с изменениями и дополнениями от 28 декабря 2012 г.):

1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении.
2. Численность населения.
3. Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств).
4. Оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями.
5. Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации.
6. Уровень безработицы в среднем за год.
7. Реальные располагаемые денежные доходы населения.
8. Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда.
9. Доля выпускников государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений, не сдавших единый государственный экзамен, в общей численности выпускников государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений.
10. Смертность населения (без показателей смертности от внешних причин).
11. Оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

12. Доля детей, оставшихся без попечения родителей, — всего, в том числе переданных неродственникам (в приемные семьи, на усыновление (удочерение), под опеку (попечительство), охваченных другими формами семейного устройства (семейные детские дома, патронатные семьи), находящихся в государственных (муниципальных) учреждениях всех типов.

Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», утративший силу с 1 января 2013 г., в целях реализации положений Федерального закона от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» включает следующий перечень показателей:

1. Число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек населения.
2. Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций.
3. Доля протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения, не отвечающих норма-

тивным требованиям, в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения.

4. Доля населения, проживающего в населенных пунктах, не имеющих регулярного автобусного и (или) железнодорожного сообщения с административным центром городского округа (муниципального района), в общей численности населения городского округа (муниципального района).

5. Доля площади земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом, в общей площади территории городского округа (муниципального района).

6. Доля детей в возрасте от одного года до шести лет, состоящих на учете для определения в муниципальные дошкольные образовательные учреждения, в общей численности детей в возрасте от одного года до шести лет.

7. Доля выпускников муниципальных общеобразовательных учреждений, сдавших единый государственный экзамен по русскому языку и математике, в общей численности выпускников муниципальных общеобразовательных учреждений, сдававших единый государственный экзамен по данным предметам.

8. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, — всего, в том числе введенная в действие за один год.

9. Доля организаций коммунального комплекса, осуществляющих производство товаров, оказание услуг по водо-, тепло-, газо- и электроснабжению, водоотведению, очистке сточных вод, утилизации (захоронению) твердых бытовых отходов и использующих объекты коммунальной инфраструктуры на праве частной собственности, по договору аренды или концессии, участие субъекта Российской Федерации и (или) городского округа (муниципального района) в уставном капитале которых составляет не более 25 процентов, в общем числе организаций коммунального комплекса, осуществляющих свою деятельность на территории городского округа (муниципального района).

10. Доля многоквартирных домов, расположенных на земельных участках, в отношении которых осуществлен государственный кадастровый учет.

11. Удельная величина потребления энергетических ресурсов (электрическая и тепловая энергия, вода, природный газ) в многоквартирных домах (из расчета на 1 кв. метр общей площади и (или) на одного человека).

12. Удельная величина потребления энергетических ресурсов (электрическая и тепловая энергия, вода, природный газ) муниципальными бюджетными учреждениями (из расчета на 1 кв. метр общей площади и (или) на одного человека).

13. Удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района) (процент от числа опрошенных).

Данный перечень состоит из показателей, за исключением 1 и 2, характеризующих социальную эффективность органов местного самоуправления.

14 октября 2012 г. подписан Указ Президента РФ N 1384 «О внесении изменений в Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и в перечень, утвержденный этим Указом».

Измененный перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов значительно не изменился.

На наш взгляд, данные показатели не отражают в полной мере степень эффективности функционирования органов исполнительной власти и местного самоуправления.

Во-первых, в посланиях Президента РФ отмечается важность социально-экономического развития, а вышеприведенный перечень представляет собой совокупность разрозненных показателей.

Во-вторых, перечень показателей, приведенный в Указе Президента РФ от 21 августа 2012 г. N 1199 в полной мере не может охарактеризовать эффективность деятельности органов власти в направлении социально-экономического развития региональных систем.

В-третьих, по итогам расчета показателей нет возможности (без дополнительных вычислений) определить направления и меры управляющего воздействия.

Таким образом, вышеуказанные нормативные правовые акты призваны оценить уровень развития региона через широкий набор показателей, но не дают комплексной оценки уровня социально-экономического

развития региона и не характеризуют направление развития региона и причины его отклонения от среднерегионального уровня.

Для решения этой проблемы нами предлагается построение системы расчета интегрального показателя «коэффициент жизнечности» на базе расчета «блочных индикаторов».

Данная методика представляет собой ряд строго последовательных этапов:

— I (экспертный), включающий в себя отбор ряда сопоставимых, актуальных показателей, характеризующих социальное и экономическое развитие регионов и их распределение по направлениям, путем расчета тесноты корреляционной связи;

— II (расчетный), в рамках которого осуществляется определение оптимального количества блоков, их наполнение ранее отобранными показателями и подготовка к расчету «блочного индикатора»;

— III (рейтинговый), расчет системы «блочных индикаторов» и определение интегрального показателя «коэффициента жизнечности».

Данный показатель дает возможность составить рейтинговую таблицу развития регионов, а также определить основные направления регионального развития, выявить причины отклонения.

Впоследствии описанная методика позволит выработать направления корректировки стратегии регионального развития и определить ориентиры в совершенствовании деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ.

Литература:

1. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 27.08.2012 № 1199 (ред. от 28.12.2012 N 1688)// СПС «Консультант плюс»// <http://www.consultant.ru>.
2. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 28.04.2008 №607 (ред. от. 14.10.2012)// СПС «Консультант плюс»// <http://www.consultant.ru>.

Финансирование развития информационного общества венчурными фондами в Республике Казахстан

Крапивина Екатерина Сергеевна, студент
Российский университет дружбы народов (Москва)

Венчурный фонд — это инвестиционный фонд, который ориентирован на работу с инновационными предприятиями и проектами, зачастую стартапами. Как правило, венчурные фонды осуществляют инвестиции в предприятия с высокой степенью риска. Инвестиции направляются в ценные бумаги и доли этих предприятий.

При этом венчурные фонды ожидают сверхприбыль. [1, с. 1472] Обычно 70–80% проектов, в которые вкладываются инвестиции, не приносят прибыли, но остальные 20–30% проектов приносят сверхприбыль, которая окупает убытки. Венчурным фондам законодательно разрешено проводить рискованную деятельность, они обла-

дают правом покупки корпоративных прав, кредитования компаний. Но им запрещено инвестировать в страховую и банковскую отрасли. Схема работы венчурного фонда следующая: участниками и одновременно инвесторами фонда являются частные лица, компании, банки, пенсионные фонды. Деньги также вкладывает и венчурная компания, создавшая венчурный фонд и управляющая им. Обычно на начальном этапе в портфель фонда входит от 9 до 12 компаний, в которые он инвестирует. Фонд развивает эти компании в течение трех-семи лет. По истечении этого времени фонд продает свои доли в этих компаниях через публичное размещение акций, или стратегическому инвестору. Существуют также такие понятия как венчурное предприятие и венчурное финансирование. Венчурное предприятие — это предприятие, занимающееся опытно-конструкторскими разработками и другими наукоемкими работами, которые способствуют осуществлению рискованных проектов. Выделяют внешний и внутренний венчур. Внешний венчур представляет собой привлечение средств в рискованные проекты через страховые компании, пенсионные фонды, накопления населения, средства государства и других инвесторов. Внутренний венчур представляет собой организацию непосредственно авторами идеи и венчурным предпринимателем.

Венчурное финансирование — это рискованный вид деятельности, направленный на использование научных достижений и технических (технологических) новшеств, которые еще не использовались на практике. Данный вид финансирования связан с большим риском. Риск заключается в том, что существует большая вероятность не получить доходы по инвестициям. [2, с. 224]

В Республике Казахстан первым венчурным фондом, который был основан для создания венчурных инвестиционных институтов, являлся АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (АО «НАТР»). АО «НАТР» было создано 21 июля 2011 года со 100% участием государства в уставном капитале. Данный венчурный фонд являлся правопреемником АО «Национальный инновационный фонд», который существовал в республике с 30 мая 2003 года. К основным направлениям деятельности АО «НАТР» относятся:

- Информационная поддержка инновационных проектов;
- Развитие инновационной инфраструктуры, которая будет эффективно на всей территории Республики Казахстан;
- Контроль и поддержка инноваций;
- Инвестиционная помощь инновационным проектам;
- Пропаганда и развитие инновационной деятельности в стране.

АО «НАТР» в своей деятельности для поддержки объектов предпринимательства использует следующие инструменты:

- Гранты для инновационных проектов (в ВУЗах, НИИ, технопарках)

- Финансирование и частичное субсидирование инновационных проектов.

- Развитие венчурных фондов и финансирование с их помощью;

- Предоставление услуг специалистов высшей категории в КБ (конструкторских бюро);

Фонд в рамках инвестиционной деятельности, путем вхождения в уставный капитал, поддержал 18 инновационных проектов на общую сумму 4 млрд 650 млн тенге, а также оказал поддержку 18 проектам через венчурные фонды.

АО «НАТР» осуществляет венчурное и проектное финансирование. Венчурное финансирование осуществляется в отечественные фонды (АО «Фонд Высоких технологий «Арекет», АО «Венчурный фонд «Авант», АО «Акционерный Инвестиционный Фонд Рискового Инвестирования «Венчурный фонд Сентрас», АО «Венчурный фонд Glotur Technology Fund», АО «Almaty venture capital», АО «Logycom perspective innovations»), а также в зарубежные фонды (Wellington Partners III Technology Fund L.P., «Центрально-Азиатский фонд поддержки малых предприятий «CASEF, LLC», Flagship Ventures Fund, L.P., Mayban Jaic Asian Fund, Венчурный фонд Vertex III Fund L.P.). Проектное финансирование ведется в двух направлениях: инновационные проекты и опытно-конструкторские разработки. [3]

На сегодняшний день финансируются следующие инновационные проекты:

- Строительство завода по производству минераловатных плит и матов из базальтовых пород мощностью 34000 тонн в год на оборудовании итальянской компании Gamma Meccanica SpA;

- Организация беспроводной мультисервисной сети передачи данных масштаба города;

- Предоставление мультисервисных услуг (кабельное телевидение, телефония, Интернет) на базе волоконно-оптической сети в городах Алматы и Астана;

- Производство карбамидоформальдегидной смолы и продуктов ее глубокой переработки;

- Завод по производству керамзитовых кирпичей и блоков.

В Республике Казахстан с 2004 года начали создавать технопарки. Это было связано с принятием стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы и программой по развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 годы. По состоянию на 31 марта 2014 года в республике созданы и функционируют 7 технопарков. К этим технопаркам относятся [3]:

- ТОО «Технопарк Алгоритм» (г. Уральск);
- ТОО «Технопарк «Сары-Арка» (г. Караганда);
- АО «Технопарк КазНТУ им. К.И. Сатпаева» (г. Алматы);
- ТОО «Алматинский региональный технопарк» (г. Алматы);
- ТОО «Региональный технопарк г. Астаны» (г. Астана);

— ТОО «Региональный технопарк в Южно-Казахстанской области» (г. Шымкент);

— ТОО «Восточно-Казахстанский региональный технопарк «Алтай» (г. Усть-Каменогорск).

В период с 2004 по 2009 годы всеми технопарками было проработано 240 проектов.

С 2010 года начали выделять средства на обеспечение управления инновационной инфраструктурой, а также на оказание, на базе технопарков, инноваторам услуг по технологическому бизнес-инкубированию. Происходить выделение средств стало благодаря утверждению программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010–2014 годы. Таким образом, в период с 2010 по 2012 годы в рамках программы по бизнес-инкубированию технопарками было представлено 467 проекта. Из них для дальнейшего продвижения были отобраны 96.

Также в рамках государственной программы технологического развития Республики Казахстан до 2015 года было создано 4 конструкторских бюро:

- «КБ транспортного машиностроения»;
- «КБ горно-металлургического оборудования»;
- «КБ нефтегазового оборудования»;
- «КБ сельскохозяйственного машиностроения».

Для трансферта технологий в республике было создано два центра:

- Кореиско-Казахстанский центр технологического сотрудничества;
- Казахстанско-Французский центр трансферта технологий.

Эти центры используются для передачи опыта, знаний, технологий, ноу-хау и методов производства между правительствами, институтами, организациями, компаниями и другими субъектами инновационной деятельности для обеспечения доступности научного и технологического развития широкому кругу пользователей.

АО «НАТР» имеет множество международных партнеров из следующих стран: Франции, Турции, Кореи, Малайзии, Израиля, Германии, Италии, США, России, Финляндии и Великобритании.

Рассмотрим некоторые казахстанские венчурные фонды подробнее.

Фонды АО «АИФРИ «Венчурный фонд Сентрас» и АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Табыс» были созданы совместно группой Сентрас и национальным инвестиционным фондом Казахстана. Фонд «Сентрас» осуществляет финансирование 15 инновационных проектов и является лидером данного рынка. Фонд «Табыс» был создан для инвестирования и развития проектов, которые имеют высокий технологический потенциал. [4]

Литература:

1. Азрилиян, А. Большой экономический словарь. — М: Институт новой экономики, 2010.
2. Суслов, В. И. Толковый словарь «Инновационная деятельность». — Новосибирск: НСТ, 2008.
3. Национальное агентство по технологическому развитию РК (<http://www.nif.kz>)
4. Финансовая группа Сентрас (<http://www.centras.kz>)

Фонд АО «Фонд высоких технологий «Арекет» был создан в 2004 году совместно группой БТА Секьюритис, Национальным Инновационным фондом и другими отечественными инвесторами. На сегодняшний день фонд финансирует два проекта. С 2005 года ведется проект по производству теплоизоляционных материалов из базальтового волокна по новой технологии, а с 2008 года ведется проект по крупно-узловой сборке сельскохозяйственной техники. Объем инвестиций в тот или иной проект составляет не менее 500 тыс. долларов США.

Фонд АО «Logycom perspective innovations» был создан в 2008 году компанией Logycom (51% акций) и национальным инновационным фондом (49% акций). Управляющей компанией стала Seven Rivers Capital. Фонд занимается предоставлением инвестиций компаниям, зарегистрированным на территории Республики Казахстан. Для финансирования отбираются высокотехнологичные проекты в таких областях информатизации и телекоммуникации.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что в Республике Казахстан за последние десять лет было создано 7 технопарков, а также активно создаются и развиваются венчурные фонды в рамках программы развития инновационных технологий на территории республики до 2015 года. В технопарках на территории республики активно ведется научно-исследовательская работа, активно разрабатываются новые технологии в различных сферах. При поддержке президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева, а также правительства республики, на инновационные виды деятельности выделяются большие объемы средств из государственного бюджета. Активно поддерживается венчурная деятельность на всей территории Республики Казахстан. В республике были созданы программы поддержки молодых ученых, которые ведут свою деятельность в сфере инновационных технологий. В рамках данных программ выделяются гранты на развитие индивидуальных инновационных проектов. Ежегодно в Республике Казахстан проводятся форумы и съезды руководителей венчурных фондов и ученых, чья деятельность связана с развитием инновационных технологий. При этом не стоит забывать, что деятельность венчурных фондов ориентирована на практическое применение технических и технологических инноваций. Она направлена на создание новых продуктов, новых технологий, развитие новых рыночных ниш. Проанализировав ситуацию на сегодняшний день, можно с уверенностью сказать, что в будущем государство, которое так активно развивает информационные технологии и стремится к созданию информационного общества, достигнет больших результатов в этой сфере.

Основные тенденции развития сельского хозяйства в Узбекистане

Кудратов Зафар Гайбуллаевич, старший преподаватель;
 Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель;
 Йулдошев Шухрат Турсунбоевич, студент
 Гулистанский государственный университет (Республика Узбекистан)

В результате реализации комплексных мер, направленных на структурную трансформацию и диверсификацию отрасли, а также рациональное использование ресурсов, в Узбекистане удалось сохранить тенденцию роста сельскохозяйственного производства на уровне в среднем 6,1% за период 2005–2012 гг. и 7,0% в 2012 году (таблица 1).

По темпам развития сельскохозяйственного производства Узбекистан стабильно занимает лидирующие позиции среди стран СНГ (таблица 2).

В то же время, в результате ускоренного развития промышленности и сферы услуг, доля сельского хозяйства в ВВП снизилась с 26,3% в 2005 г. до 17,5% в 2012 г. (таблица 1).

Изменилась структура валовой продукции сельского хозяйства. Доля растениеводства возросла с 55,6% в 2005 г. до 58,1% в 2012 г. Доля животноводства, соответственно, снизилась с 44,4% до 41,9%. (рис. 1, таблица 1).

Данные изменения в первую очередь обусловлены существенным ростом доли продовольственных культур

Таблица 1. Основные индикаторы развития сельского хозяйства (в %)

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Доля сельского хозяйства в ВВП	26,3	25,1	23,2	19,7	18,6	18,0	17,6	17,5
Темпы роста производства продукции сельского хозяйства	105,4	106,7	106,1	104,5	105,7	106,9	106,6	107,0
Темпы роста производства продукции растениеводства	107,0	107,4	107,2	103,3	105,9	106,6	106,0	107,0
Доля продукции растениеводства в сельском хозяйстве	55,6	55,9	55,6	56,6	57,1	59,4	57,8	58,1
Темпы роста производства продукции животноводства	103,6	105,9	104,6	105,8	105,5	107,0	107,6	107,1
Доля продукции животноводства в сельском хозяйстве	44,4	44,1	44,4	43,4	42,9	40,6	42,2	41,9

Таблица 2. Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства в странах СНГ (в %)

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Среднегодовые темпы роста за 2005–2012 гг.
Азербайджан	107,5	100,9*	104	106	103,5	97,8	105,8	105,8	103,9
Армения	111,2	100,4	110	101	99,9	86,4	113,9	109,5	104,0
Беларусь	101,7	106	104	109	101,3	102,5	106,6	106,1	104,7
Казахстан	107,3	106	109	94	113,8	88,3	126,8	82,2	103,4
Кыргызстан	95,8	102	102	100,6	107,4	97,4	102,0	101,2	101,1
Молдова	100,8	99	77	132	90,1	107,9	105,0	77,6	98,7
Россия	101,6	104	103	111	101,2	88,7	123,0	95,3	103,5
Таджикистан	101,6	106	107	108	110,1	106,9	107,9	110,4	107,2
Узбекистан**	105,4	106,7	106,1	104,5	105,7	106,8	106,6	107,0	106,1
Украина	99,9	103	94	118	100,1	98,5	119,9	95,5	103,6

Примечание:* Объем валовой продукции растениеводства уменьшился на 0,8%, животноводства — увеличился на 2,9%.

...Данные отсутствуют (не представлены) по Таджикистану, Туркменистану, Грузии (в связи с выходом из СНГ 14.08.2009 г.)

**показатели по Узбекистану даны по данным Госкомстата Республики Узбекистан.

Источник: Межгосударственный статистический комитет СНГ

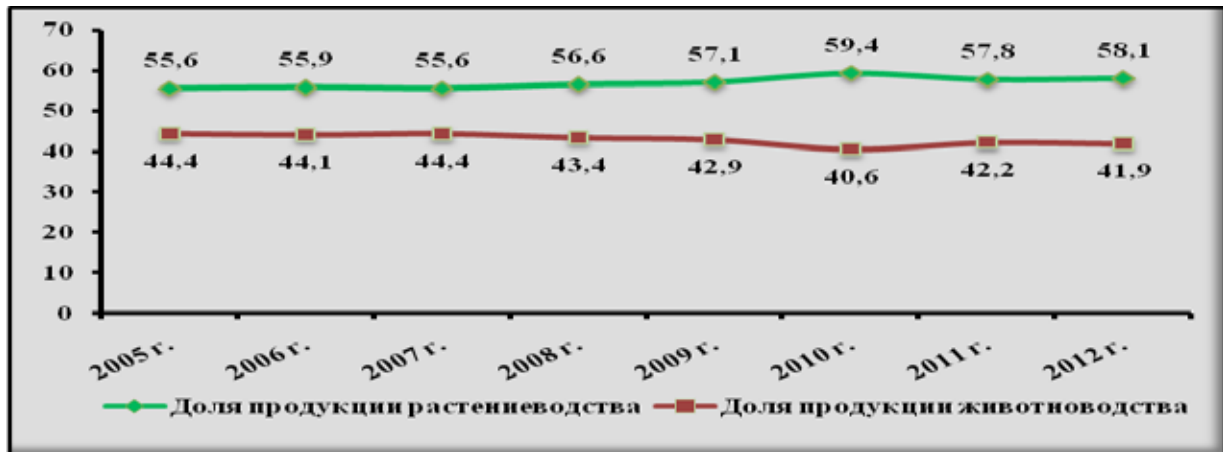


Рис. 1. Структура валовой продукции сельского хозяйства, (в %)

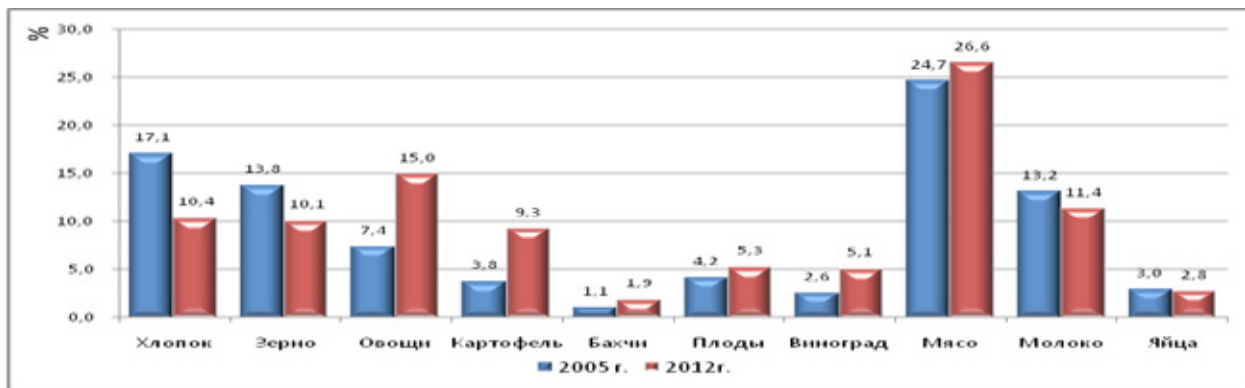


Рис. 2. Динамика доли отдельных видов сельхозпродукции в валовой продукции сельского хозяйства, (в %)

(кроме зерновых) на 17,5 п. п., а также снижением доли производства молока на 1,8 п. п. в общем объёме производимой продукции сельского хозяйства (рис. 2).

Доля негосударственного сектора в валовой продукции сельского хозяйства достигла 99,9%.

В производстве валовой продукции сельского хозяйства доминирующее положение сохранили дехканские хозяйства, их доля увеличилась с 61,7% в 2005 г. до 63,5% в 2012 г. или на 1,8 п. п. Процесс реструктуризации привел к существенному сокращению доли сельскохозяйственных предприятий (ширкатных хозяйств) в валовой продукции отрасли с 14,0% в 2005 г. до 2,1% в 2012 г. или на 11,9 п. п. Реализация мер по стимулированию развития фермерских хозяйств способствовала повышению устойчивости и эффективности их развития (рис. 3).

За период 2005–2012 гг. доля фермерских хозяйств в валовой продукции сельского хозяйства возросла на 10,1 п. п. и составила в 2012 г. 34,4%. (рис. 4). В настоящее время фермерские хозяйства являются основными производителями — хлопка-сырца (в 2005 г. — 66,0%, в 2012 г. — 99,4%) и зерновых культур (в 2005 г. — 55,4%, в 2012 г. — 80,7%).

В развитии личных подсобных и дехканских хозяйств также произошли существенные положительные сдвиги. В республике действуют более 4716 тыс. дехканских хозяйств (ДХ). На их долю приходится 12,9% от общего объема посевной площади или 467,7 тыс. га, 63,5% общего объема производимой продукции сельского хозяйства, 42,9% продукции растениеводства и 92,1% продукции животноводства.

В целом по республике сократилась общая площадь посевных площадей (с 3647,5 тыс. га в 2005 г. до 3627,0 тыс. га в 2012 г.), в т. ч. посевная площадь под хлопчатник (с 1472,3 тыс. га до 1308,2 тыс. га) и зерновых культур (с 1616,1 тыс. га до 1627,5 тыс. га). За счет сокращения посевных площадей под хлопчатник и зерновые культуры посевных площадей под картофель и овощебахчевые увеличилась соответственно с 222,7 тыс. га до 313,6 тыс. га и их доля с 5,9% в 2005 г. до 8,6% в 2012 г. (рис. 5).

Постепенное сокращение посевных площадей хлопчатника и размещение на этих площадях зерновых, овощных, бахчевых культур, картофеля и кормовых культур предотвратило дефицит и повышение цен на продовольственные товары в условиях мирового финансового кризиса.



Рис. 3. Структура валовой продукции сельского хозяйства по формам хозяйствования, (в %)

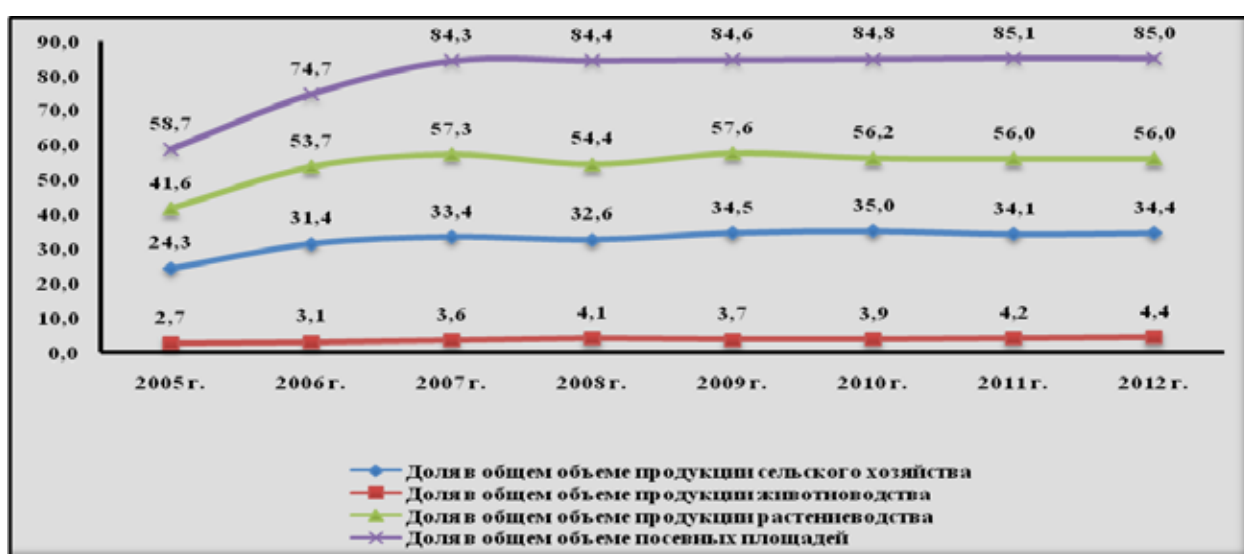


Рис. 4. Основные показатели развития фермерских хозяйств, (в %)

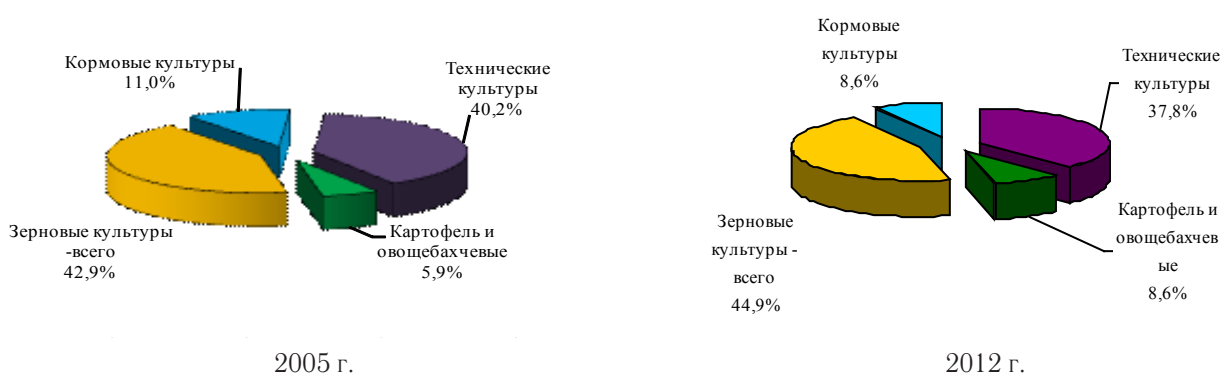


Рис. 5. Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур, (в %)

В результате реализации мер по повышению урожайности возрос объем производства хлопка — сырца (с 3728,4 тыс. т. до 3460,0 тыс. т), а также зерновых (с 6401,8 тыс. т. до 7515,2 тыс. т.). Достигнутый уровень производства этих культур позволил не только полностью удовлетворить потребность республики в этих культурах,

но и обеспечить их экспорт. Увеличился объем производства плодовоовощных культур: картофеля в 2,2 раза, бахчевых — в 2,3 раза, плодов и ягод — в 2,2 раза и винограда — в 1,9 раза.

За 2005–2012 гг. производство бахчевых на душу населения возросло в 1,9 раза, овощей — в 1,8 раза, карто-

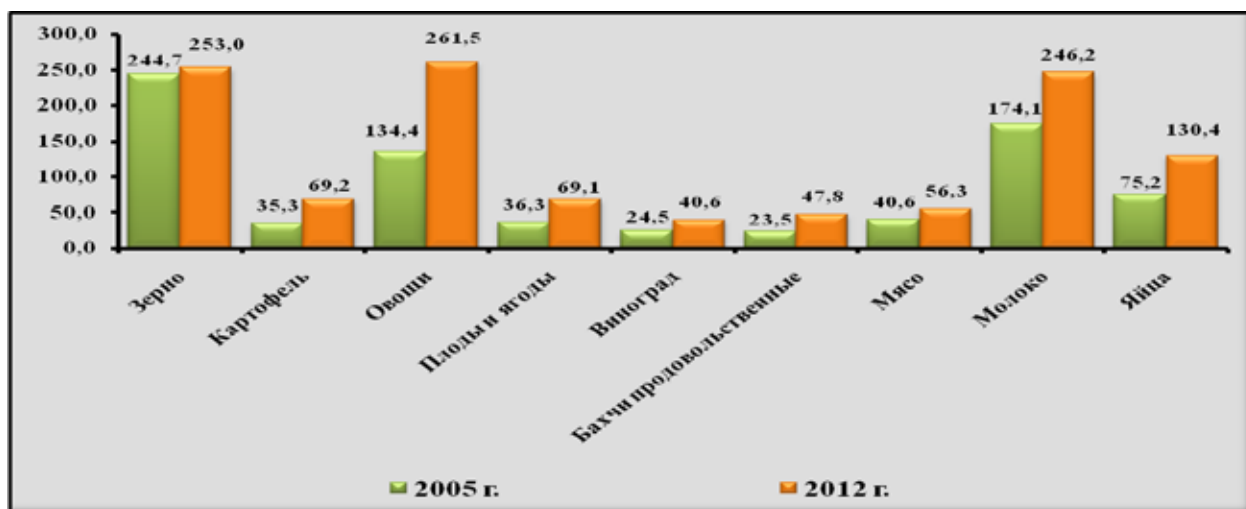


Рис. 6. Динамика производства основных видов продовольственной продукции сельского хозяйства на душу населения, (кг/на чел)

фея — в 1,8 раза, плодов — в 1,7 раза, зерна — в 3,4 раза, мяса — в 1,5 раза, молока — в 1,2 раза и яиц — в 1,5 раза (рис. 6).

Основными результатами развития сельского хозяйства за анализируемый период являются качественные сдвиги в структуре и диверсификации сельскохозяйственного производства, развитии фермерских хозяйств, создании механизмов реализации скота населению и фермерским хозяйствам на аукционных торгах, выделении льготных целевых кредитов, расширении и повышении качества ветеринарных услуг, обеспечении кормами.

Согласно Указу Президента Республики Узбекистан от 21 апреля 2008 года №ПП-842, в целях бесперебойного обеспечения концентрированными кормами поголовья скота, содержащегося в частных подсобных, дехканских и фермерских хозяйствах, была создана сеть специализированных пунктов по реализации комбикормов, хлопкового шрота и шелухи, численность которых в республике в настоящий момент доведена до 1901 пунктов.

Кроме того, в Узбекистане функционируют 448 племенных животноводческих хозяйств, занимающихся селекционно-племенной работой. В этих хозяйствах ведутся работы с 7 породами крупного рогатого скота различного направления.

В Узбекистане функционируют 2591 специализированных зооветеринарных пунктов.

С целью повышения эффективности использования современной техники и проведения технического обслуживания на высоком уровне в республике для обслуживания зарубежной техники создано 22 сервисных центра.

В результате принимаемых мер по углублению экономических реформ, модернизации, техническому и техно-

логическому обновлению в 2012 году темп прироста валовой продукции сельского хозяйства составила 7,0% к 2011 г. (таблица 1).

Указом Президента Республики Узбекистан от 22 октября 2012 года «О мерах по дальнейшему совершенствованию организации деятельности и развитию фермерства в Узбекистане» была упразднена существовавшая ранее Ассоциация фермерских хозяйств. Вместо данной структуры был создан Совет фермеров Узбекистана.

В течение истекшего периода новый орган координации деятельности фермерских хозяйств осуществил большой объем работы — в первую очередь организационного характера. По стране создано 13 территориальных и 157 районных советов фермеров.

По официальным данным, в 1998 году в Узбекистане было 23 тысячи фермерских хозяйств, а сегодня — 66134. Из них 35896 занимаются хлопководством, 5329 — животноводством, 16964 — садоводством и виноградарством, 3647 — овощеводством и бахчеводством, 4298 — специализируются в других сферах. Поставлена цель преобразовать имеющиеся фермерские хозяйства республики в многопрофильные. Согласно разработанной программе многопрофильное хозяйство включает несколько из восьми направлений: садоводство, бахчеводство, овощеводство, сервисные услуги, переработка урожая, животноводство, рыбоводство, пчеловодство. Более 17 тысяч из 66 тысяч фермерских хозяйств Узбекистана в текущем году начнут функционировать как многопрофильные. В 2013 году 395 хозяйств были преобразованы в хозяйства со специализацией на переработку сельхозпродукции с использованием мини-технологий, 5331 хозяйство будет специализированы на сервисном обслуживании.¹

¹ Оперативные данные Совет фермеров Узбекистана.

В настоящее время законодательная база страны в части регулирования деятельности фермерских хозяйств состоит из 4 кодексов, порядка 10 законов, 15 постановлений и указов Президента, а также более 20 других директивных документов.

Для ускорения процесса модернизации сельского хозяйства и широкого привлечения иностранных инвестиций для технического и технологического обновления предприятий сельскохозяйственного машиностроения в 2012 году была принята «Программа дальнейшей модернизации, технического и технологического перевооружения сельскохозяйственного производства на 2012–2016 годы» [1].

Данной Программой предусмотрены прогнозные параметры ввода 22 основных видов сельскохозяйственной и мелиоративной техники, а также 16 инвестиционных проектов, отвечающих за организацию производства новых видов сельскохозяйственной и мелиоративной техники, транспортных средств и технологического оборудования по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. Также был введен новый порядок закупки сельхозтехники. Так, покупатели ежегодно до 1 октября для приобретения техники в следующем году будут заключать с отечественными предприятиями сельскохозяйственного машиностроения договоры купли-продажи с указанием сроков оплаты и поставки. Авансовый платеж за сельскохозяйственную технику отечественного производства осуществляется в срок не позднее, чем за 3 месяца до указанного в договоре купли-продажи срока поставки, в размере не менее 70% от установленной цены. В результате реализации Программы к 2015 году планируется довести долю новой техники (по указанным 22 наименованиям) со сроком службы менее 10 лет с 0–73% до 63–100%.

Рекомендации по развитию сельского хозяйства и основные приоритеты развития сельского хозяйства. Приоритетными направлениями устойчивого развития сельского хозяйства в условиях дефицита земельных-водных ресурсов на среднесрочный период являются:

1. Углубление структурных реформ в сельском хозяйстве и диверсификация сельхозпроизводства. Для реализации этих направлений предусматривается:

- продолжение осуществления мер по совершенствованию структуры посевных площадей за счет увеличения площадей посевов под более высокодоходные и продовольственные культуры, а также поэтапного уменьшения посевов хлопчатника на низкоурожайных землях, не обеспечивающих его рентабельность;

- увеличение посевных площадей овощей, фруктов, ягод и плодов, бахчевых вокруг крупных и средних городов, где население обладает высокой покупательской способностью;

- стимулирование разработки и внедрения новых селекционных сортов растений и пород животных, агротехнологий и культуры возделывания в целях повышения урожайности сельскохозяйственных культур и повышения продуктивности животноводства;

- трансферт передовых технологий разведения крупного и мелкого рогатого скота, птиц;

- развитие кормовой базы на основе увеличения посевных площадей;

- совершенствование системы отношений между государством и фермерами в вопросах государственного заказа на хлопок и зерно, на основе норм и принципов рыночной экономики, обеспечивающие рентабельность и самостоятельность фермерских хозяйств в использовании финансовых средств, возмещении всех затрат за счет собственных доходов, получаемых от реализации сельскохозяйственной продукции;

- формирование экономических механизмов стимулирования организации и развития кооперации между фермерами, сельхозпредприятиями, маркетинговыми и другими инфраструктурными организациями, оказывающих услуги сельскому хозяйству в вопросах заготовки, переработки и транспортировки плодоовощной и мясомолочной продукции;

- совершенствование механизмов обеспечения материально-техническими и кредитными ресурсами сельскохозяйственных производителей;

- разработка и принятие специальной целевой программы поддержки личных подсобных и дехканских хозяйств направленное на создание равных условий для фермерских и дехканских хозяйств в обеспечении ресурсами и услугами, включая кредитные ресурсы, а также создание кооперативов дехканских хозяйств, создание условий для увеличения участков земель, выделяемых дехканским хозяйствам, за счет неиспользуемых земель, части земель обанкротившихся фермерских хозяйств и освоения новых земель;

- поэтапная оптимизация размеров аграрного производства на основе формирования рациональной специализации и концентрации производительных сил аграрного сектора в природных зонах наибольшего благоприятствования;

- развитие сельской производственной и социальной инфраструктуры.

2. Ускорение процессов модернизации, технического и технологического обновления сельского хозяйства, инфраструктурных объектов и перерабатывающих сельхозпродукцию производств за счет:

- повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства, направленных на увеличение капитальных вложений на улучшение мелиоративного состояния земель и повышение плодородия почв, внедрения инновационных агротехнологий, новых селекционных сортов растений и пород животных, обеспечивающих рост урожайности сельхозкультур и продуктивности животных, а также методов организации и управления сельхозпроизводством;

- внедрение инновационных технологий, обеспечивающих рациональное, эффективное и экономичное использование земельных, водных и трудовых ресурсов, а также привлечение внутренних и внешних инвестиций в аграрный сектор;

— обеспечение устойчивого развития высокотоварных и высоколиквидных продовольственных отраслей — модернизация садоводства, овощеводства, бахчеводства, рыбного хозяйства и мясомолочной промышленности на основе их технического и технологического перевооружения;

— качественное обновление парка сельскохозяйственной техники высокопроизводительными тракторами, зерноуборочными комбайнами и транспортной техникой на базе укрепления всестороннего сотрудничества с передовыми зарубежными компаниями;

— развитие лизинговой системы;

— развитие системы консультационного обслуживания сельхоз товаропроизводителей;

— расширение масштабов научно-практических исследований в аграрном секторе, совершенствование экономических механизмов и увеличение финансовой поддержки научно-исследовательских процессов и внедрения агроинноваций (доля средств, направляемых на научные исследования, в средствах государственной поддержки аграрного сектора весьма незначительна. Так в 2012 году она составила всего 0,75 %);

— улучшение деятельности инфраструктурных сетей, в том числе системы хранения и сбыта плодоовощной продукции;

— существенное увеличение капитальных вложений в сферу поливного водообеспечения и внедрения водосберегающих технологий;

— совершенствование договорных отношений между фермерскими хозяйствами и перерабатывающими предприятиями и агрофирмами, касательно бесперебойной выдачи средств для авансирования и последующих расчетов по закупкам плодоовощной продукции у фермеров.

3. Совершенствование механизмов эффективного использования земель и водных ресурсов в сельском хозяйстве, путем:

— создания правовых условий и гарантий, стимулирующих рациональное и эффективное использование сельскохозяйственных угодий и ресурсов;

— разработки и реализации организационно-экономических мер, обеспечивающих снижение удельного веса малопродуктивных земель;

— размещения сортов сельскохозяйственных культур с учетом природно-климатических условий областей и районов;

— разработки и реализация программы устойчивого обеспечения регионов страны поливной водой, включающей перечень наиболее важных инвестиционных проектов (в первую очередь в зонах, где наблюдается интенсивный процесс деградации земель);

— повышения эффективности использования поливной воды за счет внедрения прогрессивных ресурсосберегающих технологий орошения культур (нулевая или минимальная обработка почвы, севообороты, технологий выращивания культур с использованием коллекторных вод и капельного орошения с использованием гибких и пластмассовых труб, сифонов и др.;

— модернизации системы водообеспечения и водопользования в сельском хозяйстве с учетом региональной и территориальной специализации производства;

— поэтапного перехода к системе частично оплачиваемого водопользования в сельском хозяйстве для стимулирования экономного водопотребления и аккумулирования финансовых средств для эксплуатационных и инвестиционных расходов ирригационных и насосных систем;

— совершенствования деятельности Ассоциаций водопользователей, которые станут основным нижним звеном управления эффективным использованием водных ресурсов.

4. Развитие и совершенствование инфраструктуры агропродовольственного рынка, посредством:

— разработки и реализации мер по поддержке деятельности субъектов сферы рыночных сервисных услуг, как быстро адаптируемых структур к рыночным условиям хозяйствования и обеспечивающих рост квалифицированных рабочих мест на селе;

— улучшения научного обеспечения аграрной науки, стимулирования механизмов внедрения достижений науки и техники в сельхозпроизводство.

5. Принятие мер по либерализации сельскохозяйственной политики и усилению защиты прав частных сельхозпроизводителей, в целях повышения финансовой устойчивости фермерских хозяйств, посредством:

— совершенствования правовых условий и гарантий, обеспечивающих расширение экономической самостоятельности фермерских хозяйств, мелких сельхозпроизводителей, семейного предпринимательства, стимулирующих рациональное и эффективное использование сельскохозяйственных ресурсов;

— реализации инновационных идей, направленных на рациональное и эффективное использование зональных особенностей и преимуществ специализации отдельных регионов. Прежде всего, это касается рационального использования потенциала староорошаемых зон, горных и предгорных территорий, пустынь и полупустынных пастбищ с целью развития производства нетрадиционных культур;

— реализации программных мероприятий, направленных на сохранение разумных пропорций в размещении технических и продовольственных культур с учетом природно-климатических условий регионов;

— реализации региональных и территориально-отраслевых программ модернизации и технического перевооружения сельского хозяйства, внедрение современных агротехнологий и методов организации и управления сельхозпроизводством;

— реализации комплексной программы развития животноводства, состоящей из следующих направлений: модернизация селекции и племенного скота; расширение ассортимента и повышение качества услуг; повышение уровня и качества обеспечения кормами; совершенствование ветеринарно-санитарного состояния животновод-

ства, профилактики заболеваний животных и обеспечения ветеринарными препаратами;

— внедрения систем и механизмов экономического стимулирования фермерских хозяйств, внедривших ресурсосберегающие технологии;

— совершенствования нормативно правовых основ и создания экономических механизмов, стимулирующих развитие несельскохозяйственных видов деятельности в фермерских хозяйствах в целях смягчения сезонности производства.

Реализация в совокупности указанных мер позволит повысить урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животноводства, обеспечит ускоренное

развитие перерабатывающих производств в сельской местности. Это будет способствовать улучшению продовольственной обеспеченности населения, насыщению внутреннего рынка и росту экспортного потенциала аграрного сектора, что приведет к росту занятости и доходов значительной части сельского населения.

Осуществление мер по вышеназванным приоритетам создаст необходимую почву для обеспечения стабильного развития экономики, укрепления продовольственной безопасности страны, наиболее полного удовлетворения потребностей населения в продовольственных и потребительских товарах, и, в конечном итоге, приведет к повышению благосостояния и улучшения жизненных условий населения.

Литература:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 21 мая 2012 года N ПП-1758 «О Программе дальнейшей модернизации, технического и технологического перевооружения сельскохозяйственного производства на 2012–2016 годы».

Формирование крупяного рынка в Кировоградской области

Кузьменко Ольга Андреевна, преподаватель

Уманский государственный педагогический университет имени П. Тычины (Украина)

Создание крупяного рынка — это первый шаг к качественно новому состоянию производства, поскольку в современных условиях его ориентация на рыночные отношения являются объективной необходимостью для улучшения производства, сбыта зерна.

Основными характеристиками конъюнктуры крупяного рынка является спрос и предложение. Так, спрос на крупы формируется в соответствии с платежеспособной потребности основных потребителей в продовольствии и сырье. Кроме того, он зависит от качества зерна, уровня цен, сбытовой политики производителей. Факторами, влияющими на предложение зерна является валовой сбор, который зависит от плодородия почв, погодных условий, урожайности крупяных культур, переходящих запасов на начало года и импорта зерна, организации производства, степени внедрения достижений научно-технического прогресса в производство, развития инфраструктуры рынка, а также денежно- и кредитно-налоговой политика государства. Стабильное функционирование рынка предполагает, что все элементы находятся в состоянии равновесия и предвидит согласование интересов производителей и потребностей потребителей.

Отечественный крупяной рынок, к сожалению, все еще находится на этапе становления, поэтому остаются неотработанными методология финансово-экономического регулирования, интервенционной политики, ценообразования, инвестирования, кредитования, дотирования и поддержки доходов производителей в условиях

перманентных системных кризисов. Несформированной с точки зрения целостности остается инфраструктура. В Украине пока еще не созданы прозрачные правила игры на рынке для всех его участников, институциональные стимулы правового, финансового, внутривладельческого содержания, отсутствует долгосрочная стабилизационная государственная политика развития рынка зерна, другими словами, не сформированы стабильные условия обеспечения экономического интереса производителя.

Развития зернового рынка Украины присвоили свои исследования отечественные ученые М.Д. Безуглый, С.М. Кваша, О.В. Никишина, М.В. Присяжнюк, А.В. Разгон, П.Т. Саблук, В.С. Уланчук и другие. Однако важные аспекты формирования рынка круп относительно региональных условий требуют более глубокого рассмотрения. Это касается прежде всего вопросов реформирования аграрного производства, теоретического обоснования функционирования рынка и механизмов ценообразования, определения каналов сбыта и формирования эффективной рыночной инфраструктуры в регионе.

Целью данной статьи является рассмотрение основных тенденций развития крупяного рынка в Кировоградской области. Вопрос наполнения и функционирования рынка весьма актуальный, поскольку зерно крупяное производство является одним из приоритетных секторов экономики агропромышленного комплекса Украины.

На развитие мучно-крупяной отрасли нашего государства влияет мировой зерновой рынок, вследствие

того, что Украина интегрирована в мировое торговое пространство, и все изменения, которые происходят на мировом рынке, имеют непосредственное влияние на рынок круп в Украине. Вторым фактором, что оказывает негативное влияние на крупяную отрасль, является слабое развитие аграрного сектора в целом и зернового рынка, в частности. В Украине, по оценкам экспертов, аграрный сектор не работает на всю мощность. Поэтому рынок круп, как продуктов переработки зерновых, не является развитым. В-третьих, мукомольно-крупяная отрасль имеет высокую зависимость от объема урожая: как и в других аграрных областях, она напрямую зависит от погодных условий. Четвертым фактором является государственное регулирование мукомольной отрасли: в стране существует тотальный контроль над ценовой политикой в этой области [1; 2]. В январе 2011 года Кабинет Министров Украины утвердил перечень объектов государственного ценового регулирования, в который вошли гречиха, овес, просо, горох [3]. В соответствии с приказами Министерство аграрной политики и продовольствия Украины от 10.02.2011 № 17 определены минимальные и максимальные интервенционные цены на крупяные культуры.

Урожайность сельскохозяйственных культур является частично объективным показателем, поскольку в значительной степени зависит от влияния природных (агроклиматических) рисков. Соответственно, определенный научный интерес представляет анализ взаимосвязи изменений в динамике посевных площадей зерновых культур и средних цен их реализации. При этом для учета инфляционных процессов ценовой анализ необходимо дополнить анализом рентабельности. Следует учесть и тот факт, что длительность производственного цикла выращивания зерна приближается к 1 году, и, логично ожидать реакцию производителей на ценовую конъюнктуру с годовым опозданием [4].

Проанализируем динамику развития аграрного сектора крупяного рынка в регионе на основе данных таблицы 1.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что именно 2010 год стал переломным у выращивании круп, все показатели снизились по сравнению с предыдущим периодом. В 2011 году ситуация улучшилась, но если сравнивать ее с 2008 годом то показатели почти не изменились, например валовой сбор гречихи вырос на 40%, при увеличении урожайности на 20%. Уровень убыточности производства проса в 2009 году составил 15,5% при урожайности 18,1 ц/га и валовом сборе 11 тыс. т. В 2010 году уровень рентабельности его составлял уже 18,5%, то есть вырос на 34,0 п. п. при снижении урожайности на 20% и уменьшении валового сбора на 45%. Что касается 2012 года, то производство проса снова перешло в категорию убыточного, причиной этого можно назвать снижение урожайности почти вдвое и посевных площадей втрое, а снижение валового сбора до 3,8 тыс. т не наблюдалось в области вообще.

Годом негативных явлений для гречихи стал 2010. В этот период минимальная ее посевная площадь и, как следствие, самый низкий валовой сбор за 2000–2010 гг. В 2010 году ее производство составило 134 тыс. тонн, а ее общее предложение на начало сезона с учетом переходящих запасов — 198 тыс. тонн. При этом внутреннее потребление оценивается в пределах 220–215 тыс. тонн. Таким образом, в 2010 году наблюдался дефицитный баланс спроса и предложения культуры, что отразилось на ценовой конъюнктуре конечного продукта — гречневой крупе, цена на которую выросла до 18–20 грн за килограмм.

События, которые имели место в 2010 году на рынке гречихи, а также целенаправленная деятельности правительства, Министерства аграрной политики и продовольствия направлены на обеспечение Украины гречкой собственного производства в совокупности привели к расширению посевных площадей данной культуры на 78,7 тыс. га в 2011 г., что больше по сравнению с 2010 годом на 30%. По данным Государственной службы статистики в 2011 году собрано 285,6 тыс. га гречихи, валовой сбор при этом составил 281,5 тыс. т, урожайность — 9,9 ц/га.

Таблица 1. Показатели и факторы развития аграрного сектора крупяного рынка в Кировоградской области

Показатели	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	гречиха	просо	гречиха	просо	гречиха	просо	гречиха	просо	гречиха	просо
Валовой сбор, тыс. ц	13,8	9,6	14,7	11,0	8,6	6,1	19,2	13,2	7,8	3,8
Процент к предыдущему, %	98,6	300	106,5	114,6	58,5	55,4	223,2	216,4	40,6	28,8
Посевная площадь, тыс. га	18,5	5,9	18,1	6,6	14,5	4,6	20,3	6,2	8,1	2,05
Процент к предыдущему, %	59,1	93,6	97,8	111,8	80,1	69,7	140,0	134,8	40,0	33,0
Урожайность, ц/га	8,5	17,6	8,9	18,1	6,4	14,6	10,2	22,3	6,1	12,0
Процент к предыдущему, %	151,8	247,9	104,7	102,8	71,9	80,7	159,4	152,7	59,8	53,8
Уровень рентабельности (убыточности), %	20,6	35,8	26,1	-15,5	71,8	18,5	102,7	43,9	43,6	-2,5

*Источник: на основе данных главного управления статистики Кировоградской области

Таблица 2. Производство зерна крупяных культур в Украине, тыс. т

Культуры	Года						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Зерновые культуры	24459	38015,5	53290,1	46028,3	39270,9	56746,8	46216,2
Гречиха	480,6	274,7	240,6	188,6	133,7	281,5	238,7
Просо	426,1	140,6	220,7	139,3	117,1	278,8	157,4
Рис	89,7	93,0	100,8	142,9	148,0	169,9	159,8

* Источник: на основе данных Государственной службы статистики Украины

Поэтому в 2011 году при потреблении гречихи Украина на уровне 160 тыс. т в год, производство зерна этой культуры обеспечило внутренний спрос на 111 %.

В 2012 году производство зерновых культур увеличилось на 89% по сравнению с 2000 г., но производство проса и гречихи составляет соответственно лишь 37% и 50%, что обусловлено сокращением посевных площадей. Это значит, что основным фактором формирующим дефицит на рынке круп является снижение валовых сборов за счет сокращения посевных площадей.

Средством преодоления деструктивного влияния ценовых факторов на развитие внутреннего рынка зерна возникает государственное ценовое регулирование, которое является главной составляющей действующего регуляторного механизма на этом рынке. Его необходимость определяется, как правило, двумя причинами: риском зернопроизводства, вызванной действием погодных изменений, и обеспечением продовольственной безопасности государства и его регионов. Однако есть и другие причины, порожденные существующими ценовыми соотношениями.

Развитие рынка круп обеспечит постепенное формирование системы цен, которое сочетает в себе свободные

договорные и цены регулирования, конкретные формы которых будут определены государством и участниками рынка в зависимости от ситуации. Отметим, что чем выше качество товара и ниже его цена, тем выше конкурентоспособность хозяйства. Сравним цены реализации гречки в Кировоградской области со средним их уровнем по Украине.

Если сравнить цены 2005 г. и 2012 г., то в последнем они увеличились в 4,4 раза по Украине и в 9 раз по Кировоградской области. Низкие экономические показатели эффективности выращивания гречихи является следствием неправильных управленческих решений. Вследствии большого спроса на этот продукт в 2010 году средние цены ее продажи выросли более чем в два раза по сравнению с предыдущим годом. Также отметим, что снижение цены реализации гречихи в 2012 году по сравнению с предыдущим годом по Украине на 99,9 грн/ц и по Кировоградской области на 101,59 грн/ц, с одновременным уменьшением урожайности, может привести к аналогичной ситуации, что сложилась в 2010 году, а именно дефицита гречневой крупы.

Проблемы ценообразования на крупы в Украине в значительной степени обусловлены отсутствием на рынке



Рис. 1. Цены реализации гречихи в Кировоградской области и Украине, грн/ц

*Источник: на основе данных Государственной службы статистики Украины

такого крупного партнера как государство или его несвоевременным и бессистемным вмешательством в производственную деятельность товаропроизводителей. Особенно государственное вмешательство необходимо в начале маркетингового года (июль — август). Именно в период закупки зерна следует осуществлять государственные финансовые интервенции для стабилизации ценовой конъюнктуры.

Как одно из средств регулирования и обеспечения стабильности рынка и цен, предупреждения кризисных ситуаций на рынках является товарная интервенция, то есть массовая продажа товаров с предварительно заложенными резервами. Такая мера используется в странах с высоким развитием рыночных отношений, где интервенционные торговые операции рассматриваются как своеобразная политика государства, направленная на стабилизацию рынков сельскохозяйственной продукции и защиту доходов товаропроизводителей.

Неценовая конкуренция охватила и рынок круп, что связано с применением неценовых методов конкурентной борьбы, а именно: разработка и продвижение собственных торговых марок; проведение рекламных компаний — еще один признак современного рынка круп Украины.

Сегодня инфраструктура зернового рынка в Украине фактически сформирована через создание сети бирж, агроторговых домов, оптовых продовольственных рынков, однако уровень их функционирования далек от желаемого. На региональном уровне такие структуры существуют в основном формально, производители продолжают реализовывать продукцию посредникам. Фактически работает менее половины агроторговых домов, обслуживающих кооперативов, заготовительных пунктов, товарная наполненность указанных объектов рыночной инфраструктуры, а соответственно и их влияние на ценообразование достаточно незначительное. Через биржи непосредственно товаропроизводителями реализуется менее 1 % зерна, а основная масса продукции реализуется через коммерческих посредников, которые контролируют экспортные, оптовые и мелкооптовые товаропотоки и диктуют свои цены. В связи с этим нужно принимать меры по формированию действенной рыночной инфраструктуры как одного из инструментов оздоровления финансового состояния сельского хозяйства, повышения его инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности [5].

Мы поддерживаем мнение А.В. Ващука, что необходимо развивать различные направления продажи аграрной продукции в зависимости от видовой их принадлежности. Для рынка зерновых, зерно — бобовых и крупяных культур, кукурузы, подсолнечника необходимо формировать биржевой рынок, который будет обеспечивать гарантированный сбыт по справедливым прозрачным ценовым соотношениям. Целый ряд правительственных решений страны направлено на формирование такого рынка, ибо в большинстве развитых стран именно аграрные биржи становятся индикаторами цен

и выступают важнейшим элементом инфраструктуры аграрного рынка, которая должна обеспечить определение реальной цены товара, прозрачное и стабильное взаимодействие его участников, эффективное продвижение товаров, минимизация ценовых рисков [6].

Эффективное функционирование сельскохозяйственных предприятий невозможно без такого элемента управления спросом как продвижение товара в виде коммуникационных действий, направленных к покупателям для побуждения их к покупке. Продвижением продукции крупяных культур может быть любая форма сообщения, в которых товаропроизводитель передает или напоминает покупателям о своем товаре, его ассортименте и преимуществах над конкурентами. Данные сообщения производители подают через фирменные названия, упаковки, наружную рекламу, средства массовой информации, выставки и др.

В Украине и в Кировоградской области крупы продвигают на рынок и к конечному потребителю с помощью различных видов рекламы, в том числе и с помощью интернета, а также используя различные виды организации торгового процесса. В последнее время распространенная персональная продажа, когда производители непосредственно вступают в отношения с потребителями и таким образом рекламируют свою продукцию. При этом производители налаживают личные контакты, тем самым заслуживают доверие потребителя, товар могут показывать еще до реализации (обзор полей, где выращивается культура). Итак, каждый производитель сам выбирает свой путь доведения товара до конечного потребителя или посредника.

Поэтому повышения эффективности функционирования зернового рынка предусматривают увеличение предложения и оптимизацию структуры использования рыночных ресурсов зерна путем первоочередного удовлетворения региональных потребностей в продовольственном и семенном фондах, а также увеличение объемов экспорта.

Дальнейшее развитие отрасли требует основательной экономической оценки, просмотра целого ряда позиций по технико-технологическим, организационно-экономическим и рыночным условиям функционирования всего комплекса. Приоритетными шагами в решении зерновой проблемы будет достижение равновесия спроса и предложения, совершенствование государственного регулирования и механизмов поддержки производства, обеспечения взвешенной ценовой политики, наращивание экспортного потенциала, формирование надлежащей инфраструктуры рынка и т. д. [7].

Формирование инфраструктуры крупяного рынка через создание сети оптовых рынков (регионального и межрегионального значения) должно улучшить качество продукции, обеспечить использование логистических подходов к вопросам транспортировки, упаковки и складирования продукции, упростить доступ производителей к рынкам сбыта, необходимой информации о запросах по-

требителей, обеспечить дополнительные рабочие места, способствовать сокращению времени выполнения заказов потребителей.

Кроме этого, формирование системы оптовых рынков может быть использовано как эффективный инструмент

влияния государства на процесс реализации аграрной политики национального и регионального уровня и обеспечить не только продовольственную безопасность страны, но и повысить конкурентоспособность национальной аграрной продукции на международном уровне.

Литература:

1. Никишина, Е. В. Стратегические ориентиры развития зернового рынка Украины/А. В. Никишина // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.confcontact.com/20110629/6_nikish.htm.
2. Долозина, И. Л. Мукомольно-крупяная отрасль Украины: современное состояние, тенденции развития/И. Л. Долозина//Инновационная экономика. — 2012. — № 12 (38). — с. 69–72.
3. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении перечня объектов государственного ценового регулирования с определением периодов такого регулирования в 2011–2012 годах» от 26.01.2011 г. № 67.
4. Никишина, Е. В. Факторы ценовой стабилизации зернового рынка Украины/Е. В. Никишина//Экономические инновации. — 2011. — № 42. — с. 172–186.
5. Лавринчук, А. В. Перспективы развития рынка зерна в Украине/А. В. Лавринчук // Учет и финансы АПК. — 2011. — № 3. — с. 144–152.
6. Вашук, О. В. Инфраструктура аграрного рынка: проблемы и перспективы формирования/О. В. Вашук // Материалы к Первой Международной научно-практической конференции «Проблемы формирования новой экономики XX века» (19 декабря 2008 года).
7. Кафлевська, С. Г. Состояние и проблемы развития рынка зерна в Украине/С. Г. Кафлевська, Н. А. Козяр//Эффективная экономика. — 2013. — № 4.

Сущность механизма экономической заинтересованности субъектов земельных арендных отношений в Украине

Макарова Виктория Викторовна, старший преподаватель
Сумской национальный аграрный университет (Украина)

Рассмотрены и проанализированы основные составляющие механизма экономической заинтересованности субъектов земельных арендных отношений, обоснованы способы интегрирования данного механизма в общую систему управления земельно-ресурсным потенциалом сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: земельные отношения, справедливая арендная плата, механизм экономической заинтересованности, достаточный срок аренды.

Проблема экологически ориентированного развития арендных отношений в сельском хозяйстве требует новых подходов к оценке эффективности функционирования сельскохозяйственных структур, принимая целью усовершенствования существующей сегодня системы землепользования путем установления достаточного срока аренды земли и определения справедливой арендной платы за землю, должно привести к построению устойчивого земледелия, когда производители сельхозпродукции будут получать доходы от экономически целесообразной производственной деятельности при условии долгосрочного хозяйствования на чужих землях.

С другой стороны, достаточный срок аренды и справедливая арендная плата — неотделимые составляющие земельно-арендных отношений. Вместе с производительной

способностью земли, природными и приобретенными свойствами почв, месторасположением и общей площадью сельскохозяйственных угодий, данные показатели одновременно и взаимосвязано влияют на рентабельность сельскохозяйственного производства в рыночных условиях хозяйствования. Л. Е. Купинец отмечает, что именно при учете предложения земли, конъюнктуры цен на рынке аренды земельных угодий и сельскохозяйственной продукции, разницы в производственных затратах, различий в качественных показателях почв, особенностей места расположения земельных участков, рыночной оценочной стоимости земельного участка, участники договоренностей о передаче земельного участка или земельной доли (пая) в аренду устанавливают приемлемый размер земельной ренты, а, следовательно, и арендной платы [6, с. 57].

Интегрирование исследуемого рыночного механизма экономической заинтересованности субъектов земельных арендных отношений в общую модель управления земельно-ресурсным потенциалом сельскохозяйственных товаропроизводителей предусматривает определение приоритетных направлений его научно-методического обеспечения и обоснования, первоочередных эколого-экономических мероприятий в ракурсе дальнейшего развития земельных отношений в системах агропромышленного комплекса Украины.

Если рассматривать основные правовые и экономические признаки, которые определяют существование рынка аренды земли, по мнению практиков и ученых, которые активно занимаются вопросами земельного рынка, к первичному базису его формирования входят следующие принципы и предпосылки [4, с. 7]:

- признание земли товаром, который имеет определенную рыночную стоимость;
- достаточная емкость рынка земли (платежеспособный спрос);
- особенность цены на землю динамически изменяться в соответствии с колебаниями спроса и предложения на земельном рынке;
- достаточное с позиций рыночной экономики количество землевладельцев;
- наличие развитой и разветвленной инфраструктуры рынка земли.

Признание земли товаром базируется на ее универсальной способности удовлетворять потребности людей в питании и размещении пространственных объектов производственной и социальной сферы, вызвать экономическую заинтересованность у ее владельца, арендатора или покупателя. Как и всякий товар, земля имеет свою потребительскую ценность, реальную рыночную стоимость и тенденцию к вовлечению в хозяйственный оборот. Вместе с этим земля обладает и определенными рыночно-товарными особенностями [5, с. 6]:

Во-первых, спрос на землю всегда опережает предложение. Следовательно, возникает возможность предполагать, что земля никогда не будет дешеветь. Подобное предположение может не срабатывать в локальные периоды (во время мирового экономического кризиса), когда стоимость земли может иметь тенденцию к временному уменьшению. Во-вторых, земля является активом, не амортизируется и не подлежит физическому износу. Срок эксплуатации такого товара имеет бесконечный срок действия, в то время как земельные улучшения (здания, сооружения, насаждения и т.д.) имеют четко определенный срок эксплуатации (не более 100 лет). Итак, период получения дохода от земли намного длиннее по сравнению с недвижимостью.

Свойство цены на землю динамически изменяться в соответствии с колебаниями спроса и предложения, отражает фактическую ситуацию на рынке земли относительно соотношения между предложением (количеством задействованных на рынке земельных участков с опре-

деленными потребительскими свойствами и определенными относительно их рыночным ценам) и спросом (количеством земельных участков, которые могут оказаться реально приобретенными или взятыми в аренду по определенным рыночным ценам). Соотношение спроса и предложения регулирует рыночное колебание цен и определяет реальную стоимость товара или прав на него в настоящее время. Такая цена является консенсусом между выгодой собственника земли и возможностями потенциального покупателя или арендатора. То есть она является наиболее высокой из реально возможных вариантов продажи (аренды) для продавца и наименьшей из имеющихся вариантов для покупателя (арендатора). Достаточное с позиций рыночной экономики количество землевладельцев делает рынок земли более насыщенным предложениями относительно продажи, обмена, залога или аренды земельных участков.

Наличие развитой и разветвленной инфраструктуры рынка земли предусматривает образование цивилизованного оборота земельных участков. Такая инфраструктура должна иметь профессиональные и законодательно легализованные подразделения для обследования и отвода земельных участков или земельных долей (паев), установления и регистрации их правового статуса, юридического сопровождения сделок по переходу прав на земельные участки от одних субъектов к другим, определения денежных стоимостных оценок земельных участков для их продажи или установки арендной или другой платы за пользование земельными угодьями.

Обобщая сказанное, можно определить, что рынок земли (в том числе рынок ее аренды) — это сфера цивилизованного оборота земельных участков и прав на них с законодательно выписанными для субъектов хозяйствования правами по владению, пользованию и распоряжению земельными угодьями, в соответствии с рыночными ценами действительной денежной стоимостью земельных участков.

Представленная на рис. 1 концептуальная схема функционирования механизма экономической заинтересованности субъектов аренды земель, отображает перечень основных составляющих, которые в большей или меньшей степени влияют на уровень развития земельно-арендных отношений в сельскохозяйственном производстве на определенной территории. В рамках данных исследований первоочередное внимание было сосредоточено на показателях экономической целесообразности (срок аренды и арендная плата), из-за того, что указанные факторы являются не только наиболее доступными и эластичными для корректировки, они предоставляют возможность минимизации эколого-экономических ограничений развития земельных отношений.

Модель интеграции механизма экономической заинтересованности субъектов арендных отношений в общую систему управления земельными ресурсами сельскохозяйственных товаропроизводителей представлена на рис. 2.



Рис. 1. Концептуальная схема функционирования механизма экономической заинтересованности субъектов аренды земель сельскохозяйственного назначения

Стержнем модели, представленной на рис. 2, является принцип добровольной заинтересованности землевладельцев и землепользователей в мероприятиях природо-

оохранного характера с получением будущих дивидендов, благодаря уменьшению уровня деградации плодородного слоя почв и повышению урожайности земельных

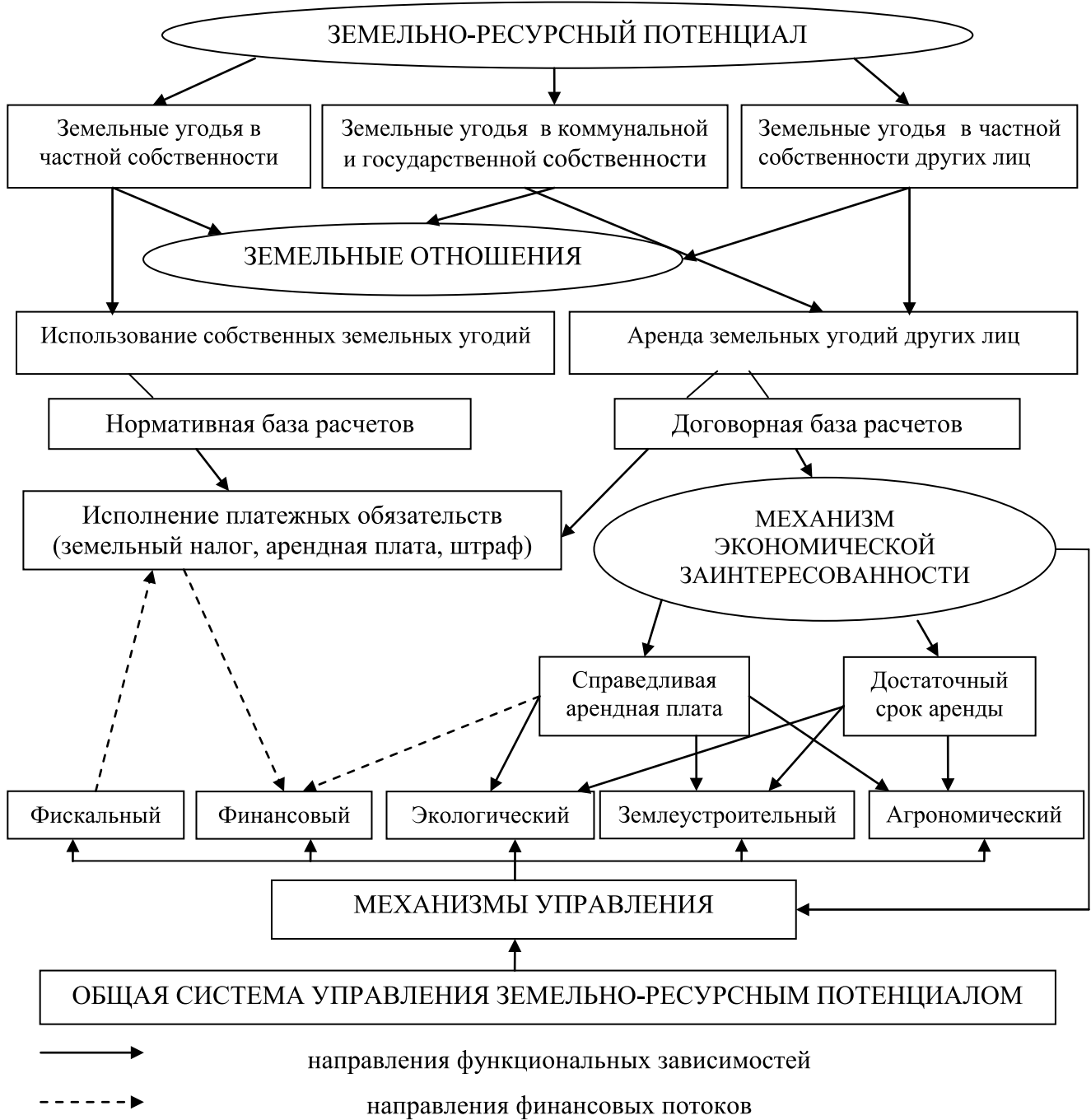


Рис. 2. Модель интеграции механизма экономической заинтересованности субъектов арендных отношений в общую систему управления земельно-ресурсным потенциалом сельскохозяйственных товаропроизводителей

угодий. Данные концептуальные основы эколого-экономического управления земельно-арендными отношениями производителей сельскохозяйственной продукции соответствуют требованиям устойчивого развития систем агропромышленного комплекса и предоставляют возможность повысить уровень саморегулирования договорностей на рынке аренды частных земельных участков и земельных долей (паев).

Итак, представленная модель является концептуальной условием минимизации эколого-экономических ограничений развития сельскохозяйственного производ-

ства. В этом разрезе следует отметить, что, с открытием рынка сельскохозяйственных земель, в Украине начнут появляться интеллектуально — эффективные собственники земельных угодий, которые заняты вопросами воспроизводства и сохранения своего частного земельно-ресурсного потенциала, а, следовательно, поддерживать продуктивные качества земель сельскохозяйственного назначения и следить за пригодностью повреждения своей собственности арендаторами. Таким образом, особую актуальность сегодня приобретают задачи по разработке научно обоснованного инструментария и новейших ме-

ханизмов и методик в системе управления земельно-арендными отношениями сельскохозяйственных товаропроизводителей на принципах устойчивого земледелия,

долгосрочного функционирования природно-хозяйственных систем, развитой культуры рыночных взаимоотношений.

Литература:

1. Гордиенко, Н. И., Слюсарева Е. В. Методологические аспекты экономической оценки земель // Механизм регулирования экономики — 2003. — № 1 — с. 178–181.
2. Про оренду землі: Закон України// Прийнятий 27.11.2003 № 1344-IV // Відомості Верховної Ради України — 1998, — № 46–47. — ст. 280
3. Кириленко, І. Г. Актуальні питання ринку земель сільськогосподарського призначення/І. Г. Кириленко // Економіка АПК. — № 3–2009. — с. 44–46.
4. Формування ринку землі в Україні/В. П. Галушко, Ю. Д. Білик, А. С. Даниленко та ін. — К.: Урожай, 2002. — 280 с.
5. Семененко, Б. А. Философия первичного рынка земли // Вестник сумской недвижимости. — 2009. — № 5–6. — с. 6–8.
6. Купинец, Л. Е. Стратегические ориентиры и механизмы экономического обновления регионального агропромышленного комплекса: [монография]/Л. Е. Купинец/НАН Украины; Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. — О.: ИПРЭИ НАНУ, 2008. — 380 с.

Проблемы и перспективы внедрения ГЛОНАСС

Максимкин Виктор Николаевич, аспирант
Государственный университет управления (г. Москва)

Полезный эффект внедрения технологий ГЛОНАСС заключается в повышении безопасности на дорогах, повышении качества обслуживания перевозчиков, совершенствовании контроля и организации режима труда/отдыха персонала, экономии ресурсов. Этот функционал достигается благодаря внедрению на территории России следующих инфраструктурных проектов: «ЭРА-ГЛОНАСС»; система тахографического контроля; оснащение транспортных средств бортовыми системами ГЛОНАСС; система взимания платежей за пользование дорогами; «Система-112»; отдельные элементы интеллектуальных транспортных систем (ИТС), в том числе электронные табло на остановках и т. п.

Все перечисленные проекты либо пока не внедрены, либо качество их внедрения оставляет желать лучшего, поскольку текущее функционирование инфраструктурных проектов не выполняет свои задачи.

Использование результатов космической деятельности в области спутниковых технологий — это, в частности, фрагменты интеллектуальных транспортных систем. Требуется создание инфраструктуры и взаимодействие её компонентов. Следовательно, ключевым условием успешного внедрения является системный подход. Он предусматривает создание стандартов и законодательной базы, системы сертификации, назначение ответственных за контроль внедрения технологий и выполнение требований нормативно-правовой и нормативно-технического баз, создание служб хранения, обработки и анализа со-

бранных данных, установление мер ответственности за несоблюдение технологических норм и законодательства и т. д.

Перечисленные задачи должны решаться через нормативно-правовое и нормативно-техническое регулирование. В настоящее время эти задачи не решаются. Причины, на мой взгляд, следующие:

- отсутствие единой взаимосвязанной законодательной базы; законы часто противоречат один другому;

- отсутствие системы обязательной сертификации, оборудования. Также непонятно, каким образом должна проверяться фактическая работоспособность оборудования, а не формальное соответствие требующемуся комплекту;

- изменяющиеся требования к оборудованию. Одни компании оказываются в убытке, успев приобрести оборудование, соответствующее предыдущей версии требований, но оказавшееся вне соответствия последней. Фактически обязанным оснащаться навигационным оборудованием компаниям приходится «выбрасывать деньги на ветер». Другие компании тянут с оснащением, опасаясь изменений законодательства. В итоге складывается ситуация отложенного спроса, когда потенциальный рынок есть, а реального оснащения аппаратурой мало;

- несформированность инфраструктуры передачи данных. Ситуация такова: оборудование на транспорте установлено, данные собираются, а куда информацию передавать — неизвестно, нет единого решения для всех

регионов. Основным органом, куда должны передаваться данные, является автоматизированный центр контроля и надзора (АЦКН) Ространснадзора, но большинство АЦКН (7 из 8) пока не начали работать. Получается, что инфраструктура не создана, а оснащение форсируется.

Эти проблемы порождают неразбериху на рынке, как среди производителей, поскольку стоит вопрос о необходимости производить соответствующее техническим требованиям оборудование, так и среди потребителей, поскольку необходимо закупать устройства, принять решение в текущей ситуации сложно, а ошибки влекут за собой убытки.

Существует проблема недобросовестной конкуренции и использования административного ресурса во время тендеров, которая требует контроля и решения.

Что-то особенное, влияющее именно на данную отрасль, трудно выделить. Существуют общие проблемы, связанные с неразвитой инфраструктурой некоторых регионов, низким уровнем проникновения информации, низкой деловой активностью.

Стоит отметить, что системы мониторинга транспорта на базе ГЛОНАСС работают исправно, и результат их работы многие предприятия, как крупные корпорации, так и небольшие организации, смогли ощутить на себе в виде сокращения издержек на содержание своих автопарков, экономии на топливе и т. д.

Как известно, спрос формирует предложение, и рынок спутниковых технологий не исключение. Помимо госпрограммы по обязательному оснащению транспорта ГЛОНАСС-оборудованием, многие организации сами понимают необходимость оснащения своих автопарков подобными решениями. Все стремятся экономить, а методы учёта работы автопарков «по старинке» становятся всё менее эффективными. Грамотные руководители, владельцы бизнеса, ориентированные на получение от деятельности своего предприятия максимальной прибыли, сейчас приходят к пониманию, что без современных технологических решений контролировать автопарк крайне сложно.

С выделением субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, которые входят в транспортные коридоры «Север-Юг» и «Восток-Запад», сложилась неоднозначная ситуация. Получается, что одни получают субсидии на внедрение ГЛОНАСС-решений, другие — нет. При этом очевидно, что собственных денег у регионов на комплексное создание региональных навигационно-информационных систем (РНИС) не хватит. Здесь крайне необходима помощь государства в софинансировании создания РНИС для регионов, не вошедших в транспортные коридоры.

До сих пор не решён ряд вопросов, касающихся нормативно-правового обеспечения использования технологий ГЛОНАСС. Органы исполнительной власти не имеют пока эффективных инструментов контроля — непонятно, кто и каким образом должен штрафовать компании за неисполнение требований законодательства в части осна-

щения аппаратурой ГЛОНАСС транспортных средств, осуществляющих перевозку пассажиров и опасных грузов. Также до сих пор не внесены изменения в Кодекс административных правонарушений, определяющие размер ответственности перевозчика за неисполнение требований российского законодательства в части оснащённости обязательным навигационным оборудованием. Непонятен и сам механизм проверки Ространснадзором наличия/отсутствия ГЛОНАСС-оборудования на борту транспортного средства. Пока эта цепочка не выстроена до конца ни нормативно, ни технически.

К чему это в итоге приводит? К тому, что фактически ГЛОНАСС-решения внедряются бессистемно и крайне медленно. Мы не достигаем заявленных целей и не можем обеспечить в должной мере ни высокую эффективность работы транспортного комплекса, ни безопасность пассажиров на транспорте. Ведь если проблема не решена в комплексе, оборудованием ГЛОНАСС не оснащено 100% транспортных средств, невозможно создать нормальную систему диспетчеризации и информирования населения. То же самое касается вопросов безопасности.

Дисциплинированные перевозчики (преимущественно крупные автопарки) уже давно оснастили свой транспорт оборудованием ГЛОНАСС. Аварийные ситуации и проблемы с качеством транспортного обслуживания как раз создают «серые» перевозчики и небольшие компании, которые не соответствуют техническим требованиям безопасности, не контролируют состояние водителей, выходящих в рейс. В автопарки именно этой категории и нужно внедрять навигационные технологии в первую очередь, однако по собственной воле они это делать не хотят, а инструментов воздействия на них у органов власти сейчас недостаточно.

Нужны якорные региональные мероприятия. Необходимо более активно заниматься популяризацией ГЛОНАСС именно в регионах — проводить выездные мероприятия, собирать как представителей местных органов исполнительной власти, так и непосредственно самих пользователей, объяснять на цифрах и конкретных примерах, что даёт внедрение навигационных решений каждому.

Нужно, в первую очередь, донести мысль, что ГЛОНАСС-решения внедряются не для того, чтобы наказывать перевозчиков, а для того, чтобы повысить безопасность пассажиров, повысить качество предоставления транспортных услуг населению, снизить аварийность на дорогах, помочь автопаркам оптимизировать бизнес-процессы и пр. Донести максимум информации как раз бы и помогли региональные мероприятия (выставки, конференции, «круглые столы», семинары и пр.).

В сфере навигационно-информационной деятельности, скорее, нужна не реорганизация, а серьёзное увеличение количества проводимых мероприятий, преимущественно в регионах. На местах нужно привлекать к участию больше региональных и муниципальных чиновников, которые отвечают за развитие транспортного комплекса.

Литература:

1. Власов, В.М. Информационные технологии на автомобильном транспорте/В.М. Власов, А.Б. Николаев, А.В. Постолиит, В.М. Приходько; под общ. ред. В.М. Приходько; МАДИ (Гос. техн. ун-т). — М.: Наука, 2006—283 с.
2. Глухов, А.К. Пассажирский транспорт Москвы как объект системного исследования: исторический опыт, идеология, инструментарий. — М.: ВИСМА, 2005. — 194 с.
3. Кравченко, П.А. Об инновационных технологиях в сфере обеспечения безопасности дорожного движения // Транспорт РФ. 2010 №5 (30).
4. Рябков, Н.С., Ретинская И.В. Алгоритм синхронизации баз данных при помощи хэш-функций на основе нелинейного разбиения таблиц // XIII Всероссийская научно-методическая конференция — Телематика, 2006
5. Спирин, И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками. М.: Академия, 2003—400 с.

Технико-экономическая оценка эффективности реконструкции общественных зданий и сооружений

Осипова Ирина Геннадьевна, старший преподаватель
Санкт-Петербургский экономический университет, филиал в г. Чебоксары

Проблема расширения и совершенствования в градостроительстве непосредственно связана с задачами реконструкции, модернизации, перепланировки зданий и сооружений, приспособление их для различных общественных, жилых и производственных зданий, исчерпавших свое функциональное назначение.

Суммарные затраты на реконструкцию зданий и сооружений в последние годы возрастают. В ряде городов они превысили затраты на новое строительство. Увеличиваются также затраты на реконструкцию памятников истории и культуры с целью включения их в сферу, например, досугового обслуживания населения.

Актуальность проблем реконструкции обусловлена наличием в действующей сети значительного числа объектов, не соответствующих современным функциональным и техническим требованиям.

В 80-х гг. XX века фактическая стоимость строительства (без привязки к местным условиям) по отношению к базовой стоимости типовых проектов изменялась в пределах 1,18–1,63 раза — для спортивных корпусов, в 1,28–1,87 — для плавательных бассейнов, в 1,2–4 — для клубов и кинотеатров.

Анализ основных причин изменения стоимости строительства позволил систематизировать по их удельному весу в общей фактической стоимости, значительная часть которых связана с изменением состава помещений объекта. Следовательно, задача состоит в том, чтобы уравновесить положительный замысел расширения набора помещений со сложностями его осуществления.

Для экономического анализа и оценки здания, сооружения и строительные комплексы, предназначенные

для реконструкции, делятся на группы по степени их соответствия современным функциональным и техническим требованиям:

- практически полностью соответствующие;
- требующие некоторого увеличения площади основных или вспомогательных помещений и соответствующей реконструкции;
- требующие значительных реконструктивных работ и затрат;
- реконструкции не поддающиеся. [3]

При выборе оптимального варианта проекта реконструкции соблюдается определенная последовательность экономического анализа:

- 1) анализ исторически сложившегося фонда зданий и сооружений, в том числе памятников архитектуры по вариантам их приспособления для проектируемого вида учреждения;
- 2) анализ технико-экономических показателей при соблюдении сопоставимости проектных решений реконструкции по вариантам;
- 3) учет социальных, экономических, эстетических целей с помощью критериев, показателей и единиц измерения для оценки оптимальности реконструируемого здания, сооружения или комплекса;
- 4) определение стоимости вариантов реконструкции, будущих эксплуатационных затрат здания, сроков продолжительности работ по реконструкции;
- 5) возможности и объемы получения доходов от функциональной деятельности учреждений, расположенных в реконструируемых зданиях после реконструкции.

При экономическом анализе эффективности реконструкции общественных зданий и сооружений выделя-

ются три группы показателей, определяющих целесообразность мероприятий:

— усредненные показатели, характеризующие уровень реконструкции;

— капиталовложения и их эффективность;

— показатели конкретного объекта для сравнения. [2]

Рассмотрим на примере реконструкции здания торгового павильона.

Технико-экономические показатели здания торгового павильона:

Этажность: 2;

Площадь застройки здания: 600 м²;

Общая площадь здания: 1022,8 м²;

Строительный объем здания: 5340,0 м³.

Структура затрат на реконструкцию predetermined составом и объемом работ и различается по отдельным зданиям и сооружениям. Общая сумма капиталовложений при реконструкции состоит из следующих групп единовременных затрат:

$$C_p = C_n + C_f + C_y; \quad (1)$$

где:

C_p — сумма капиталовложений на реконструкцию, руб.;

C_n — вновь вкладываемые капиталовложения, руб.;

C_f — основные фонды, высвобождаемые в результате реконструкции и передаваемые для использования на другие объекты строительства, руб.;

C_y — убытки от ликвидации действующих основных фондов в результате реконструкции, оцененные по их остаточной стоимости, руб. [1]

Проектом на реконструкцию здания торгового павильона предусмотрена ликвидация (снос) действующих основных фондов, которые составляют 358 м² общей площади.

Общие убытки от ликвидации действующих основных фондов включают убытки от сноса зданий и сооружений, находящихся на территории реконструируемых объектов. При этом учитываются суммы возмещения как бюджетных (C_{ib}), так и коммерческих (C_{ik}) учреждений, а общая сумма сноса ($C_{ичн}$) принимается по формуле:

$$\sum_{i=1}^n C_{ичн} = C_{ib} + C_{ik}. \quad (2)$$

При этом стоимостная оценка возмещения сноса бюджетных учреждений (C_b) определяется по формуле:

$$C_b = \sum_{i=1}^n N_i (C_i^n - C_i^{ост}); \quad (3)$$

Затраты на возмещение сноса коммерческих учреждений, например досуга, торговли и т. п. (C_k) определяются по формуле:

$$C_k = \sum_{i=1}^n N_i (C_i^n + C_i^{ост} + D_i + T_i); \quad (4)$$

где:

N_i — мощность (общая площадь, вместимость и т. п.) сносимых объектов;

C_i^n — удельные капитальные затраты по восстановительной стоимости единицы измерения (общая площадь, вместимость и т. п.) объекта в рублях;

$C_i^{ост}$ — остаточная стоимость сохраняемых элементов, включая оборудование, пригодное для дальнейшего использования, руб./ед. изм.;

n — количество сносимых объектов;

D_i — среднегодовая прибыль, руб./ед. изм.;

T_i — период восстановления сносимого объекта, лет. [1]

Используя вышеуказанные формулы определяем общие затраты на ликвидацию основных фондов. Так как в нашем примере используется проект на реконструкцию здания торгового павильона, а здания такого типа относятся к коммерческим, мы будем использовать формулу затрат на возмещение сноса коммерческих учреждений.

Затраты на возмещение сноса конструктивных элементов здания торговли (C_k) равны (формула (4)):

$$C_k = 358 \text{ м}^2 (13 \text{ 604 тыс. руб.} / 358 \text{ м}^2 + 32 \text{ тыс. руб.} / \text{м}^2 + 0,5 \cdot 51) = 34 \text{ 189 тыс. руб.}$$

Таким образом, общая сумма затрат на реконструкцию здания торгового павильона составит (формула (1)):

$$C_p = 95 \text{ 630} + 654 + 34 \text{ 189} = 130 \text{ 473 тыс. руб.}$$

Экономическая эффективность затрат на реконструкцию коммерческих зданий и сооружений (например с платным обслуживанием населения) определяется соотношением разности дохода по альтернативным вариантам (проект нового строительства, другой вариант проекта реконструкции) с капитальными вложениями по рассматриваемому проекту реконструкции:

$$\mathcal{E}_p = \frac{N_2 [(D_2 - M_2) - (D_1 - M_1)]}{N_2 (C_2^n - C_2^{ост})}, \quad (5)$$

где:

N_2 — мощность (общая площадь, вместимость и т. п.) объекта после реконструкции;

D_1, D_2 — годовой объем дохода по альтернативным вариантам, руб./год.

M_1, M_2 — годовые эксплуатационные затраты альтернативных вариантов руб./год.

C_2^n — удельные капитальные затраты по восстановительной стоимости единицы мощности (общая площадь, вместимость и т. п.) реконструируемого объекта, руб./ед. изм.

$C_2^{ост}$ — удельная остаточная стоимость сохраняемых элементов, руб./ед. изм.

Определяем экономическую эффективность затрат на реконструкцию здания торгового павильона соотношением разности дохода по альтернативным вариантам (проект нового строительства, вариант проекта реконструкции) с капитальными вложениями по рассматриваемому проекту реконструкции (формула (5)):

$$\mathcal{E}_p = \frac{600[(30 \text{ 600} - 12 \text{ 480}) - (25 \text{ 390} - 21 \text{ 360})]}{600(13 \text{ 604} - 32)} = 1,038.$$

Таблица 1. Структура затрат на реконструкцию здания торгового павильона

№ пп	Показатели	Ед. изм.	Кол-во
1.	Необходимые капиталовложения	тыс. руб.	95630
2.	Основные фонды, высвобождаемые в результате реконструкции и передаваемые для использования на другие объекты строительства	тыс. руб.	654
3.	Убытки от ликвидации действующих основных фондов в результате реконструкции, оцененные по их остаточной стоимости	тыс. руб.	34189
Итого:			130473

Таблица 2. Показатели для учета затрат на ликвидацию действующих основных фондов здания торгового павильона

№ пп	Показатели	Ед. изм.	Кол. во
1.	Общая площадь сносимых зданий (конструктивных элементов)	м ²	358
2.	Удельные капитальные затраты по восстановительной стоимости единицы измерения объекта	тыс. руб.	13604
3.	Остаточная стоимость сохраняемых элементов, включая оборудование, пригодное для дальнейшего использования	тыс. руб./м ²	32
4.	Количество сносимых объектов	ед.	1
5.	Среднегодовая прибыль	тыс. руб./м ²	51
6.	Период восстановления сносимого объекта	лет	0,5

Таблица 3. Показатели для определения экономической эффективности затрат на реконструкцию здания торгового павильона

№ пп	Показатели	Ед. изм.	Рассматриваемый вариант реконструкции	Вариант проекта нового строительства
1.	Мощность (общая площадь, вместимость и т. п.) объекта после реконструкции (нового здания)	м ²	600	600
2.	Годовой объем дохода	тыс. руб./год.	30600	25390
3.	Годовые эксплуатационные затраты	тыс. руб./год.	12480	21360
4.	Удельные капитальные затраты по восстановительной стоимости единицы мощности (общая площадь, вместимость и т. п.)	тыс. руб./ед. изм.	13604	-
5.	Удельная остаточная стоимость сохраняемых элементов	тыс. руб./ед. изм.	32	-

Экономическую эффективность зданий и сооружений следует понимать как сопоставление полезных результатов, с затратами совершенными для этих результатов. В общем виде экономическая эффективность выражается как $\mathcal{E}_p \geq 1$. Таким образом, по результатам наших расчетов экономическая эффективность достигается путем реконструкции здания торгового павильона.

Экономическим преимуществом реконструкции считается относительно небольшой разрыв между вложением средств и получением эффекта. Экономический эффект обеспечивается при проведении работ по реконструкции зданий или сооружений без остановки (полной или частичной) их функционирования, что обеспечивает предоставление услуг и поступление дохода в период реконструкции.

Литература:

1. Юдина, А. Ф. Реконструкция и техническая реставрация зданий и сооружений: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/А. Ф. Юдина. — М.: Издательский центр «Академия», 2010. — 320 с.
2. Черняк, В. З. Экономика строительства и коммунального хозяйства: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 2003. — 623 с.
3. Гузовский, В. В. РЕКОНСТРУКЦИЯ ГРАЖДАНСКИХ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ (учебное пособие) // Успехи современного естествознания. — 2010.
4. http://elport.ru/articles/rekonstruktsiya_zdaniy_i_sooruzheniy
5. <http://www.rekonstrukt.ru/index/0-45>
6. <http://www.norm-load.ru/SNiP/Data1/53/53727/index.htm>
7. <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/lj-gosudarstvo/i0g.htm>

Генезис процессов валютно-финансовой интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации

Петрукович Наталья Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Полесский государственный университет (Республика Беларусь, г. Пинск)

Строительство белорусско-российских интеграционных взаимоотношений прошло длинный путь — фактически длиной в четверть века. За этот период удалось сделать немало: от формирования и укрепления национальных, полностью независимых денежно-кредитных и валютно-финансовых систем до осознания целесообразности и, что еще более важно, необходимости их единения. Вместе с тем, вполне очевиден факт несоответствия стремительно декларируемых договоренностей и реально имеющихся достижений: белорусско-российское Союзное государство существует лишь формально и не имеет подтвержденного международного статуса. Именно поэтому, учитывая сложность и противоречивость сложившейся ситуации, требуется комплексная оценка не только нынешнего состояния валютно-финансовой интеграции двух государств, осознание накопившихся проблем и существующих противоречий, но и особенностей ее исторического развития.

Безусловно, Союзное государство Республики Беларусь и Российской Федерации возникло не из ничего и не случайно. Фактически этому предшествовал процесс многовековой территориальной сплоченности и тесных взаимоотношений в различных сферах. Поэтому не удивительно, что факты единения белорусских и российских земель легко обнаруживаются в далеком прошлом. Однако, не ставя целью акцентировать внимание на глубоко историческом экскурсе (об этом на сегодняшний день существует многообразие различных работ), отметим лишь, что во все периоды данные процессы характеризовались сложностью и противоречивостью, варьируясь от мирного добрососедства до жестоких завоеваний. А на путь интеграционных взаимоотношений именно в том формате, который активно обсуждается

в академических и профессиональных кругах, оба государства встали лишь в начале 90-х гг. XX века, т. е. вследствие упразднения единого для них политического и экономического организма — СССР. Именно с этого момента и берут свое начало современные идеи создания белорусско-российского Союзного государства с соответствующим объединением банковских, валютных и финансовых систем. Причем проведенный ретроспективный анализ позволил проследить их динамику и условно выделить три этапа, каждый из которых имеет свои специфические черты и фазы развития.

Так, первый этап — преинтеграционный или этап постсоветской трансформации — охватывает период примерно с 1990 по 1994 гг. и характеризуется, с одной стороны, резким и болезненным разобщением не только двух братских народов, но и всей советской валютно-финансовой инфраструктуры (1990–1992 гг. — фаза дезинтеграции); а с другой — становлением их независимости и первыми спонтанными попытками восстановления утраченного единства (1993–1994 гг. — фаза интенсивного развития национальных денежно-кредитных и валютно-финансовых систем).

Причем по времени его начало совпадает именно с упомянутым ранее крушением мощнейшей державы того времени — Советского Союза, которое и придало процессам дезинтеграции некогда единого банковского и валютно-финансового пространства необратимый характер. Означеновалось это тем, что 12 июня 1990 г. Россия, а 27 июля 1990 г. Беларусь, как впоследствии и все страны социалистической системы, обрели свою независимость. Прозошедшие изменения существенно отразились, прежде всего, на денежно-кредитной сфере: уже в декабре этого же года Верховным Советом РСФСР и Верховным

Советом БССР были приняты соответствующие законодательные акты, устанавливающие принцип двухуровневости банковских систем, а также основные направления валютно-финансовой политики и валютного регулирования в обоих государствах. Однако, несмотря на то, что данные документы составили прогрессивную законодательную базу того времени, сами по себе они не являлись выражением национального стремления к большей экономической независимости и не оказывали непосредственного и существенного влияния на их денежно-кредитную сферу. Это стало, на наш взгляд, объективной необходимостью и своего рода ответной реакцией на происходящие процессы того времени. Поэтому фактически вплоть до полного упразднения СССР, т.е. до декабря 1991 г. в силу сохранения всех советских структур обретенная независимость оставалась в большей степени номинальной.

Однако даже с роспуском СССР и ликвидацией Госбанка СССР Россия и Беларусь входили в сохраняющуюся рублевую зону с той разницей, что советский рубль, который оставался единой официальной валютой вновь образованного Содружества Независимых Государств (СНГ),¹ в условиях гиперинфляции² выполнял лишь функцию платежного средства, а монополистом его наличной эмиссии выступал Банк России. Тем не менее, Национальный Банк Беларуси (как впрочем, и все остальные центральные банки постсоветских государств), являясь правопреемником местного территориального управления Госбанка СССР, обладал правом безналичной эмиссии советского рубля в форме кредитов, лимиты которой устанавливались исходя из преследуемых национальных приоритетов. Иными словами на регулировании денежно-кредитной политики существенно сказывалось влияние всех пятнадцати независимых центральных банков³ рублевой зоны, каждый из которых стремился ослабить развернувшийся экономический кризис за счет других.

В то же время обретение соответствующих правотворческих полномочий позволило Национальному Банку Беларуси в условиях дефицита наличности и защиты национальных интересов⁴ осуществлять эмиссию собственных денежных средств: в мае 1992 г. в наличное обращение была введена национальная валюта — белорусский рубль, который в силу неконвертируемости обладал статусом параллельной валюты. В результате произошло не только расслоение рублевой зоны, но и обособление денежных

систем бывших союзных республик, расчеты между которыми с начала июля 1992 г. велись согласно требованиям Банка России о двусторонних расчетах с постсоветскими странами через систему корреспондентских счетов. А возникающая при этом задолженность финансировалась посредством, так называемых технических кредитов Банка России и российского правительства. Так, в 1992 г. Беларуси было выделено беспроцентных «технических» кредитов на сумму 86,68 млрд. руб., эквивалентной 0,58% российского ВВП, а в целом российская финансовая помощь за данный период составила 11,9% ВВП Беларуси [3].

Таким образом, вполне очевидно, что практически с момента деформации советской денежной системы происходили структурные экономические изменения как в Беларуси, так и в России: одновременно с дезинтеграцией постепенно формировались их национальные банковские, валютные и финансовые системы. Однако более четкое очертание данная тенденция обрела в 1993 г., когда 24 июля Россия ввела собственную национальную валюту — российский рубль, а спустя несколько месяцев, т.е. в сентябре этого же года белорусский рубль был провозглашен единственным законным платежным средством на белорусской территории. В результате поток бесплатных технических кредитов был приостановлен, а сформировавшаяся к тому моменту «техническая» задолженность преобразована в официальный внешний долг Беларуси в пользу России. Иначе говоря, некогда единое денежное пространство, основанное на советском рубле, окончательно прекратило свое существование, а взаимоотношения между постсоветскими республиками обрели статус межгосударственных.

Следует отметить, что именно в этот период, т.е. в условиях все еще сохраняющихся остаточных взаимосвязей, была предпринята и первая попытка интеграции двух братских, но уже независимых государств. В сентябре 1993 г. было подписано Соглашение об объединении денежных систем Республики Беларусь и Российской Федерации, а уже в начале 1994 г. — соглашение о порядке их объединения и механизме функционирования единой денежной системы на основе российского рубля. Однако, несмотря на то, что данный проект, будучи преимущественно политическим, имел определенные наработки по технической реализации, он так и не обрел реальных очертаний. Камнем преткновения на пути «мгновенного» воссоединения стало отсутствие, как прочной

¹ Юридическая ликвидация Советского Союза фактически предопределила подписание руководителями России (Б. Ельцин), Украины (Л. Кравчук) и Беларуси (В. Шушкевич) в Минске 8 декабря 1991 г. так называемого «беловежского соглашения» об образовании Содружества Независимых Государств (СНГ), открытого для присоединения других бывших республик СССР и иных государств. А уже 21 декабря этого же года была принята Декларация, которая подтвердила образование СНГ в составе 11 государств: Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Киргизии, Молдавии, Туркмении, Узбекистана, Украины.

² Например, в январе 1992 г. она составляла 245% (См., например, Рязикин, С. П. Новейшая история России (1991–1997 гг.)/С. П. Рязикин. — СПб.: Издательский Дом «Нева», 1997. — 256 с.).

³ Несмотря на то, что страны Балтии воздержались от присоединения к СНГ, в начальный период становления своей независимости ими также использовался советский рубль.

⁴ Со второго квартала 1992 г. российской денежно-кредитной политикой вводились жесткие финансовые ограничения, негативно сказывающиеся на всех постсоветских республиках. Так, например, ставка рефинансирования была увеличена с 50 до 80% [4, с. 108].

экономической базы,¹ так и консенсуса между правящими элитами (и прежде всего, центральными банками) относительно модели интеграционного взаимодействия в банковской, валютной и финансовой сфере.

Сегодня, совершенно очевидно, что нежизнеспособность предприняемых попыток по сохранению валютного союза значительно отдалила уже неизбежный к тому моменту переход к полностью независимым банковским, валютным и финансовым системам двух государств и негативно сказалась на качестве их последующего развития. Так, наряду с неопытностью разработки и проведения самостоятельной денежно-кредитной и валютно-финансовой политики лавинообразно нарастало и влияние таких негативных факторов как обвальный разрыв сформировавшихся не одно десятилетие экономических взаимосвязей, прогрессирующая деструктуризация экономики, стремительный рост инфляции, сокращение инвестиционных вливаний и т. д. В своей совокупности это и привело в первой половине 90-х гг. (с 1991 по 1995 гг.) к сокращению объемов белорусского и российского ВВП более чем на треть, а взаимного товарооборота — практически в шесть раз [1, с. 154, 151].

Но если давать сравнительную оценку, то безусловно, в большей степени сложившаяся кризисная ситуация отразилась на белорусской экономике, которая, первоначально пытаясь следовать российской модели «шоковой трансформации» (а впоследствии выбрав эволюционный путь реформирования), оказалась на обочине экономического развития. Так, например, к концу 1994 г. темпы денежной эмиссии и инфляции в Беларуси превышали российские показатели соответственно в 3,5 и 5,1 раз, а курс белорусского рубля к доллару США снизился в 14,5 раз, что в 6,6 раз больше, чем курс российского рубля [5].

Тем не менее, стремительно предпринимаемые попытки выхода из сложившейся ситуации привели в итоге к подписанию президентами Республики Беларусь и Российской Федерации 6 января 1995 г. сразу двух соглашений: соглашения о мерах по обеспечению взаимной конвертируемости и стабилизации курсов российского и белорусского рубля и соглашения о создании таможенного союза. А уже 21 февраля этого же года на десятилетний срок был подписан межгосударственный Договор о дружбе, добрососедстве и сотрудничестве. Согласно данным документам, которыми фактически и открывается второй этап — этап становления межгосударственной интеграции (1995—1999 гг.), все попытки воссоединить белорусско-российские фрагменты некогда единой «рублевой мозаики» были свернуты, а все усилия сосредоточены на формировании принципиально новых условий, позволяющих обеспечить тесное взаимодействие и унифи-

кацию уже независимых банковских, валютных и финансовых систем двух государств. При этом основной акцент делался на ужесточение денежно-кредитной политики и проведение решительных действий по их экономической и финансовой стабилизации. Именно благодаря этому достаточно быстро удалось достичь определенных результатов: уже к концу 1995 г. практически удалось стабилизировать курс белорусского рубля относительно доллара США [5]. Стоит, однако, отметить, что искусственное его поддержание (преимущественно путем валютных интервенций) привело к сокращению валютных резервов Национального Банка почти вдвое (со 150 до 90 млн. долл.), в то время как резервы, накопленные Банком России (13 млрд. долл.), позволили установить «валютный коридор» и удерживать инфляцию на уровне немного более 3% в месяц (для сравнения в Беларуси в этот период она удерживалась на уровне 8% в месяц) [4, с. 124].

Существенным результатом стало и урегулирование финансовых вопросов имевшейся к тому моменту взаимной задолженности по принципу ее «обнуления». Так, по различным оценкам сумма финансового списания с российской стороны составила примерно 300 млн. долларов (за обслуживание и вывоз ядерного оружия, аренду военных баз, ликвидацию последствий Чернобыльской аварии), в то время как для белорусской стороны — более 1 млрд. долларов (включая суммы «технических» кредитов за 1992—1993 гг. и кредитов на закупку энергоносителей) [2, 118].

Поэтому на фоне наметившегося оживления еще более важным шагом на пути к валютно-финансовой интеграции стало подписание 2 апреля 1996 г. Договора о создании политического и экономического Сообщества, объединяющего потенциалы двух государств. Охватывая широкий спектр взаимоотношений, данным документом декларировалось создание единого экономического пространства с общим, эффективно функционирующим рынком и свободным передвижением товаров, услуг, капиталов и рабочей силы (ст. 4 Договора). Более того, вновь активизировалась и идея единой валюты: согласно ст. 7 данного договора предполагалось в достаточно сжатые сроки (фактически за год) унифицировать денежно-кредитную и бюджетную политики двух государств и создать благоприятные условия для введения единой денежной единицы.

Впоследствии для реализации поставленных целей законодательно было закреплено и институциональное оформление межгосударственного образования: были созданы Высший Совет Сообщества (главный управленческий орган), Парламентское Собрание (законодательный орган) и Исполнительный Комитет (исполнительный орган).

¹ Так, например, в 1993 г. при достаточно высоком уровне реальной конвергенции белорусской и российской экономик (практически отсутствовали расхождения по таким показателям как темп роста реального ВВП, уровень безработицы, душевой ВВП по паритету покупательской способности, дефицит госбюджета) отсутствовала конвергенция номинальная: наблюдалось опережение таких белорусских показателей над российскими, как рост денежного предложения в национальной валюте (в 1,5 раза), рост потребительских цен (в 1,3 раза), рост цен производителей промышленной продукции (в 1,6 раза), девальвация (в 5,1 раз), душевой ВВП по рыночному курсу доллара США (в 3 раза) [5].

Однако «декларативное по форме и содержанию Сообщество все-таки не отвечало реальным требованиям российско-белорусской интеграции» [1, с. 66]. Поэтому, несмотря на то, что практически ни одна из шестидесяти поставленных целей и задач так и не была полностью реализована, уже ровно через год, т. е. 2 апреля 1997 г. Сообщество формально трансформировалось в Союз Беларуси и России, а 23 мая 1997 г. был подписан его Устав.

Безусловно, выдвигаемые ранее идеи интеграционного взаимодействия получили дальнейшее свое развитие (ст. 2 Договора, ст. 6 Устава). Но как показывает анализ данных документов, основной акцент был сделан преимущественно на организационно-правовую и политическую составляющие, что, в общем то, не внесло неких кардинальных решений относительно объединения денежно-кредитных и валютно-финансовых систем. Напротив, декларируемое подписанными соглашениями сохранение всех проявлений государственности и национальной целостности, в корне противоречившее преследуемым целям монетарной интеграции, лишь закрепляло автономный режим их функционирования.

Поэтому если давать оценку обозначенному временному отрезку, т. е. 1995–1997 гг., то есть все основания утверждать, что в этот период царила атмосфера так называемого интеграционного романтизма, когда уверенность в эффективности интеграционных процессов связывалась преимущественно с подписанием очередного межправительственного соглашения. И подпитывалась она не реально сложившимися экономическими условиями, а личными инициативами и политической волей правящих элит, которые широко использовали проект белорусско-российского единения как особое средство борьбы в рамках той либо иной политической компании. Как результат — реальные процессы валютно-финансовой интеграции стали значительно отставать от стремительно форсируемого подписания очередных межправительственных соглашений.

Тем не менее, следует отметить, что по мере формирования и укрепления организационно-правового каркаса белорусско-российской интеграции несколько стабилизировалась и макроэкономическая ситуация. Впервые с начала 90-х гг. намечился рост экономического развития. При этом наиболее значимые результаты отмечались в Беларуси, где рост ВВП составил 10% против 0,2% в России. Кроме того, несмотря на значительный спад производства (объем промышленного производства в 1997 г. по сравнению с 1990 г. в Беларуси снизился до 76%, а в России до 48%) [7], наблюдался постоянный рост взаимной торговли. Так, если в 1993 г. белорусско-российский товарооборот составлял 2,9 млрд. долл., то уже в 1997 г. он достиг 9,3 млрд. долл., увеличившись по сравнению с 1995 г. практически в 2 раза [6, с. 43].

В корне ситуацию изменил российский финансово-экономический кризис, пик которого пришелся на август 1998 года. Резкая девальвация рубля и дефолт нанесли сокрушительный удар не только банковским системам

двух государств, но впоследствии привели к их экономическому параличу и развалу. Более того, многие достигнутые результаты интеграционных взаимоотношений фактически были сведены к уровню начала их развития. Например, только за первое полугодие 1999 г. уровень взаимной торговли сократился почти на 36% относительно аналогичного периода 1998 г. [6, с. 43].

Но, на наш взгляд, наиболее драматичным и в то же время значимым стало то, что в условиях общеэкономической нестабильности сказалась слабость и рыхлость форсируемых механизмов интеграции. Дальнейшая их реализация объективно требовала переоценки ранее декларируемых соглашений, а также поиска новых подходов к межгосударственному единению. Именно поэтому фазу интеграционного романтизма (1995–1997 гг.) сменила фаза переосмысления ранее преследуемых целей и задач и начала решительных действий по развитию интеграционных процессов в сфере валютно-финансовых отношений (1998–1999 гг.). Иными словами развернувшийся августовский кризис дал новый импульс интеграционным процессам в банковской, валютной и финансовой сферах.

В декабре 1998 года был подписан очередной пакет документов: Декларация о дальнейшем единении России и Беларуси, Договор, подтверждающий равенство граждан двух государств и Соглашение о взаимном создании и предоставлении равных условий субъектам хозяйствования. А в январе следующего года был разработан и утвержден пошаговый интеграционный план, который охватывал круг вопросов по координации и унификации валютной и монетарной политики, согласованию основ банковского и валютного регулирования, а также формированию необходимых предпосылок для создания единой платежной системы и единого рынка ценных бумаг. Впоследствии его реализация, как впрочем, и всех последующих принятых соглашений, была возложена на Межбанковский валютный совет, который был образован в ноябре 1999 г.

Но уже в декабре 1999 г., в очередной раз не реализовав декларируемые инициативы, был подписан Договор о создании Союзного государства Республики Беларусь и Российской Федерации, который сопровождался подробной Программой действий по его реализации. По сути, он то и стал фундаментальным шагом на пути качественного углубления интеграционных инициатив: согласно ст. 1 данного договора «Российская Федерация и Республика Беларусь создают Союзное государство, которое знаменует собой новый этап в процессе единения народов двух стран в демократическое правовое государство». Поэтому, с нашей точки зрения, с момента вступления в силу данного договора, т. е. с 26 января 2000 г. берет отсчет новый третий этап интеграционных взаимоотношений — этап интеграционного вызревания (с 2000 г. по настоящее время).

Характерной его особенностью стало стремление придать интеграционным процессам оптимально практиче-

ское измерение, поиск которого вот уже не один год сопровождается значительным количеством двусторонних встреч, в ходе которых был сформирован беспрецедентный массив нормативно-правовой базы. Тем не менее, проведенный анализ позволяет утверждать, что на сегодняшний день основным его результатом стало подписание выше-названного Договора о создании Союзного государства.

В нем, как и прежде, с целью обеспечения социально-экономического развития двух государств приоритетным оставалось создание единого экономического пространства (ст. 2). При этом принципиально иным и наиболее значимым по сравнению с предыдущими соглашениями стало само содержание валютно-финансового единения. Так, согласно ст. 13, ст. 17 и ст. 22 данного Договора четко фиксируется создание и функционирование Союзного государства на основе триединства системы (единой банковской, валютной и финансовой системы), валюты (единой денежной единицы) и эмиссионной структуры (единого эмиссионного центра).

При этом в Договоре также оговаривается (хотя и поверхностно) порядок осуществления данных процессов и особо подчеркивается их эволюционность (см., например, ст. 2, ст. 21, ст. 22, ст. 63). Так, в частности, согласно ст. 22 единая денежная единица союзного государства вводится на основании соглашения между государствами-участниками поэтапно с одновременным созданием единого эмиссионного центра, который, обладая исключительным правом денежной эмиссии, призван будет обеспечивать и защищать ее устойчивость. Кроме того, отмечается, что до момента введения единой валюты и создания единого эмиссионного центра на территории интегрируемых государств продолжают функционировать их национальные денежные единицы (ст. 13).

Более подробно план введения единой валюты и создания единого эмиссионного центра Союзного государства был изложен в дополнительном соглашении, подписанном в ноябре 2000 года. Согласно данному документу стороны договорились, что с января 2008 года в результате окончательного объединения денежно-кредитных и валютно-финансовых систем в Союзном государстве будет введена единая денежная единица (ст. 8 Соглашения). А с начала 2005 года функции общей союзной валюты будет выполнять российский рубль, который и начнет свое обращение на территории Республики Беларусь наравне с национальной валютой (ст. 1 и ст. 3 Соглашения). Однако также отмечается, что это становится возможным лишь при наличии существенных экономических и организационных предпосылок.

Поэтому в целях практической реализации изложенных положений в июне 2002 года был разработан План совместных действий по созданию необходимых условий для введения единой денежной единицы. Охватывая период с 2002 по 2005 годы, им определялись первоочередные направления (более 100) поэтапных преобразований в денежно-кредитной, валютно-финансовой и экономической сферах двух государств, а также их об-

общенная последовательность и примерные сроки выполнения.

В действительности же добиться определенных результатов удалось лишь по некоторым из них. Так, в ходе взаимодействия Национального Банка Беларуси и Банка России расхождения по таким показателям денежно-кредитной политики как девальвация национальных валют, процентные ставки и темпы инфляции были существенно сглажены. Это в свою очередь способствовало достижению условий, обеспечивающих взаимную конвертируемость национальных валют по текущим операциям. Предпринимались попытки и по унификации их курсообразования относительно иностранных валют. В частности, Беларусь отошла от курсовой множественности в пользу установления единого курса белорусского рубля на всех сегментах валютного рынка и начала тщательную проработку вопросов по переходу его привязки к российскому рублю.

Россия в свою очередь обеспечила финансовую поддержку данных преобразований: кредиты, выданные Правительству и Национальному Банку Республики Беларусь, позволили обеспечить стабилизацию не только белорусского платежного баланса, но и обменного курса белорусского рубля по отношению к российскому.

Тем не менее, к концу 2004 года наряду с ростом противоречий и несогласованности двух стран по ряду ключевых моментов единения большинство основных задач, продекларированных Планом и Программой действий, так и осталось на бумаге. Поэтому дата перехода к российскому рублю как общей валюте Союзного государства, собственно, как и дата введения единой денежной единицы, неоднократно оттягивалась: сначала она была отложена на 2006 год, затем, будучи вновь невыдержанной, — на 2007 год. Однако ни в 2008, ни в 2009 году этого также не произошло и вопрос о введении единой валюты Союзного государства продолжает оставаться открытым.

Исходя из этого, можно вполне определенно констатировать, что на третьем этапе развития процессов валютно-финансовой интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации также четко оформились две фазы: с 2000 по 2004 гг. — фаза углубления и наполнения данных процессов реальным содержанием, а с 2005 г. белорусско-российские интеграционные взаимоотношения находятся в фазе пролонгации. Ее основной отличительной чертой является достаточно высокая степень неопределенности, в условиях которой создается широкий резонанс среди многих политиков, экономистов и экспертов относительно перспектив и в целом целесообразности процессов валютно-финансовой интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации. Не будет преувеличением сказать, что происходит это не без участия внешнего влияния мировых финансовых центров — США и стран ЕС, всячески блокирующих и дискриминирующих в кругах общест-венности реальное взаимодействие двух государств.

Характерной особенностью нынешнего этапа является и то, что его развитие проходит на фоне затянув-

шейся в глобальном масштабе финансово-экономической нестабильности. Причем многими экспертами и аналитиками не без оснований данное обстоятельство рассматривается как один из основных дестабилизирующих факторов, существенно осложняющих развитие интеграционных взаимоотношений. Однако проведенный анализ выявил определенную закономерность: всякий раз, попадая в водоворот мировой нестабиль-

ности, белорусско-российские интеграционные взаимоотношения получают новый импульс для развития. Данный факт и позволяет рассматривать нынешнюю ситуацию не как некое негативное явление, представляющее угрозу белорусско-российскому валютно-финансовому единению, а как вполне закономерный момент для анализа и выработки наиболее оптимальных решений для его дальнейшего развития.

Литература:

1. Годин, Ю. Ф. Россия и Белоруссия на пути к единению. Проблемы экономической безопасности союзного государства/Ю. Ф. Годин. — М.: Международные отношения, 2001. — 304 с.
2. Долголев, В. Б. Закономерности экономической интеграции/В. Б. Долголев. — Мн.: Армита, 2000. — 276 с.
3. Домбровски, М. Причины распада рублевой зоны/М. Домбровски; пер. с англ. И. Синициной, А. Рогинко. — Варшава: CASE, 1995. — 27 с.
4. Евстигнеев, В. Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ: сравнительно семантический анализ/В. Р. Евстигнеев; Рос. акад. наук, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. — М.: Наука, 1997. — 271 с.
5. Каллаур, П. Монетарная интеграция Беларуси и России: ретроспективный анализ/П. Каллаур // Банковский вестник. — 2001. — №7. — с. 2–9.
6. Кохно, П. А. Союзное государство: Военно-промышленная интеграция России и Беларуси./П. А. Кохно, А. Л. Костин. — М.: Гелиос АРВ, 2003. — 463 с.
7. Селиванова, И. Экономическая интеграция России и Беларуси и ее влияние на развитие народного хозяйства Беларуси/И. Селиванова // Белоруссия и Россия: общества и государства. — М.: Из-во «Права человека», 1998. — с. 316–338.

Инновационное развитие овощепродуктового подкомплекса

Полищук Алексей Александрович, аспирант
Уманский национальный университет садоводства (Украина)

Статья посвящена вопросам эффективного развития овощеводства региона на инновационной основе. Исследованы показатели эффективности овощных сельскохозяйственных предприятий, предложены направления повышения эффективности производства овощей в регионе.

Ключевые слова: овощеводство, динамика производства, потребления, инновационное развитие, эффективность.

The article is devoted to the study of problems of regional the vegetable produce market development of innovations. The considers and improves the cost structure of this type of produce due to the introduction of scientifically grounded standards, suggests the ways of improving effectiveness of regions producing vegetable.

Keywords: food security, horticulture, dynamics of production, consumption, innovation development, effectiveness.

Постановка проблемы. В условиях вступления Украины в Европейский Союз особое внимание приобретает проблема повышения эффективности производства овощной продукции, что дает возможность, с одной стороны, обеспечить производителям экономические выгоды (прибыль), а с другой — создать социальные преференции (повысить уровень занятости населения, повысить качество питания, снизить уровень заболеваемости и др.) [1, с. 30]. На современном этапе, в результате слабой инновационно — инвестиционной предпринимательской деятельности снижается активность субъектов овощного

рынка, отмечается неэффективное его формирование и, как следствие, повышается импортозависимость страны [2, с. 11].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос эффективного развития современного овощного рынка раскрыто в работах: В. И. Бойко, В. И. Криворучко, П. М. Макаренко, В. Я. Амбросова, В. А. Кравченка, В. В. Писаренка, В. П. Рудь, О. А. Кях, В. Е. Роганиной и др. Однако прикладной аспект формирования регионального овощного рынка, особенно под углом комплексного исследования инновационных процессов в отрасли

остаётся недостаточно изученным. Эффективность производства овощей является ключевой проблемой экономики и пока остаётся далекой от полного решения из-за существования противоречия между ограниченными ресурсами, пригодными для производства овощей и постоянно растущим спросом на этот вид продукции [3, с. 32]. Проблему повышения эффективности производства необходимо рассматривать в контексте присоединения Украины к Европейскому Союзу на уровне отрасли в целом и отдельных субъектов хозяйствования [4, с. 19]. Установлено, что низкий уровень внедрения инноваций вызывает недостаточные объёмы инвестирования хозяйств, усиливает спад производства и влияет на снижение конкурентоспособности отрасли овощеводства [5]. Кроме того, в соответствии с Концепцией ценообразования, производство овощной продукции должно быть прибыльным, а определяющей предпосылкой формирования прибыли товаропроизводителей выступает инновационное развитие [6]. Стратегия экономического и социального развития Украины «Путем европейской интеграции» предусматривает глубокую модернизацию экономики, повышение ее конкурентоспособности на основе инновационно-инвестиционной модели экономического роста. Важной формой решения этих намерений является формирование инновационной модели развития агропромышленного комплекса, создание условий для повышения конкурентоспособного аграрного сектора экономики [7, с. 76]. Инновационное развитие агропромышленного производства в первую очередь требует формирования полноценного рынка научно-технической продукции и соответствующей его инфраструктуры. Такой рынок должен представлять собой четко организованную, динамическую систему правовых, организационных, финансово-экономических механизмов, регулирующих взаимоотношения между производителями новаций и их потребителями и одновременно он должен обеспечивать сбалансированный спрос и предложения инновационной продукции на основе конкурентоспособности.

Формирование целей статьи (постановка задачи). В процессе решения поставленной цели автор изучает вопросы эффективного инновационно — инвестиционного развития овощеводства.

Изложение основного материала исследования. В обеспечении продовольственной безопасности населения отрасль овощеводства имеет одно из приоритетных значений, ведь употребление этого вида продукции обогащает организм человека биологически активными веществами, жирами, ретинолом, аскорбиновой кислотой и микроэлементами.

Общий валовой сбор овощебахчевой продукции в 2012 году составил почти 11 млн. тонн, в т. ч. овощей открытого грунта — 9,6 млн. тонн, овощей защищенного грунта — 0,4 и бахчевых продовольственных культур — 0,8 млн. тонн (табл. 1).

Абсолютные показатели валовых сборов 2012 года — самые высокие за всю историю существования овощеводства, и что характерно, это происходит на фоне повышения уровня урожайности. В то же время, показатель урожайности по всем категориям хозяйств не превышает 20 т / га, что значительно ниже уровня развитых стран мира. Такая ситуация вызвана тем, что производство овощей в основном размещено в хозяйствах населения, доля которых в общем производстве составляет около 85,7 % и недостаточными инвестициями в развитие отрасли.

Черкасская область посевными площадями под овощами во всех категориях хозяйств занимает одиннадцатое место в Украине (20,9 тыс. га) и имеет наибольшую долю общественного сектора среди областей Украины (35,2 %) против 9,5 % в целом по Украине (табл. 2). Однако по уровню урожайности общественного сектора область занимает лишь 12 место среди регионов Украины. Вследствие этого валовые сборы овощей в этой категории хозяйств составляют только 734 тыс. ц, или 5,7 % от общего их объема. Анализируя показатели производства овощей в общественном секторе, можно утверждать, что в целом

Таблица 1. Динамика посевных площадей, валовых сборов, урожайности овощебахчевых культур в Украине

Показатели	Роки									2012р. у % до 2000р.
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Овощи открытого грунта										
Посевная площадь, тыс. га	516,0	461,8	467,6	446,2	455,3	453,5	464,9	500,9	502,8	97,5
Валовые сборы, млн. т	5,58	7,02	7,76	6,55	7,67	7,97	7,75	9,44	10,0	179,2
Урожайность, т/га	10,8	15,2	16,6	14,7	16,9	17,6	16,7	18,9	19,2	177,8
Овощи защищенного грунта										
Посевная площадь, тыс. га	2,53	2,67	2,69	2,67	2,62	2,90	2,87	3,17	3,32	131,2
Валовые сборы, млн. т	0,237	0,277	0,303	0,288	0,295	0,374	0,376	0,398	0,425	179,3
Урожайность, кг/м ²	9,4	10,4	11,3	10,8	11,3	12,9	13,1	12,6	12,8	136,2
Бахчевые продовольственные культуры										
Посевная площадь, тыс. га	83,95	69,74	82,10	78,44	86,94	81,81	81,88	81,77	80,70	96,1
Валовые сборы, млн. т	0,373	0,311	0,687	0,482	0,524	0,635	0,751	0,729	0,790	211,8
Урожайность, т/га	4,4	4,5	8,4	6,1	6,0	7,8	9,2	8,9	9,9	225,0

Источник: рассчитано автором за данными Министерства аграрной политики и продовольствия Украины

Таблица 2. Динамика производства овощей открытого грунта в крупнотоварном секторе

Регион	Годы							Темп роста 2012 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2006	2007	2010	2011	2012	
Валовой сбор, тыс. ц								
Украина	9863	8285	5671	9615	9698	8238	12986	131,7
Черкасская область	428	629	409	755	701	504	734	171,5
Черкасская область к Украине, %	4,3	7,6	7,2	7,9	7,2	6,1	5,7	130,2
Посевная площадь, тыс. га								
Украина	112	56,9	42,1	51,8	43,2	46,1	45,2	40,4
Черкасская область	4,6	6,6	5,8	8,0	7,4	6,6	6,1	132,6
Черкасская область к Украине, %	4,1	11,6	13,8	15,4	17,1	14,3	13,5	328,2
Урожайность, т/га								
Украина	8,8	14,6	13,5	18,6	22,5	17,9	28,8	327,3
Черкасская область	9,3	9,5	7,1	9,4	15,0	7,7	12,1	130,1
Черкасская область к Украине, %	105,7	65,1	52,7	50,8	66,9	43,1	42,0	39,7

Источник: рассчитано автором за данными Министерства аграрной политики и продовольствия Украины

по Украине при снижении площадей посева под овощами на 59,6 % сельскохозяйственные предприятия получили 12,9 млн. ц товарных овощей, что на 57,6 % выше уровня 2011 года и на 31,7 % выше уровня 2000 года. Довольно интересная ситуация наблюдается в Черкасской области — посевные площади под овощами в сельскохозяйственных предприятиях выросли в 1,3 раза почти при постоянной урожайности, т. е. увеличение валовых сборов в сельскохозяйственных предприятиях происходило экстенсивным путем.

Как следствие — уровень урожайности хозяйств Черкасской согласно аналогичного показателя в среднем по Украине с годами снижается. Это произошло, прежде всего, вследствие влияния неурегулированных экономических процессов, непоследовательности проведения рыночных реформ, правовой и экономической незащищенности субъектов, отсутствия государственной поддержки развития отрасли и недостаточной организованности инфраструктуры рынка. Кроме того, отрыв реального производителя от инновационного развития, новейших технологий, качественных семян, отказ от классических

составляющих экономического роста: концентрации, специализации, интенсификации, агропромышленной интеграции и межхозяйственной кооперации приводит к нарушению технологий производства, разрушения, даже уничтожению отрасли [5, с. 215]. Количество предприятий по производству овощей в целом по Украине сократилась с 3,9 тыс. в 1990 году до 426 хозяйств в 2012 году.

Изучение показателей экономической эффективности производства овощей в Черкасской области позволяют сделать вывод, что производство овощей в предприятиях области семь лет из девяти было убыточным. Динамика основных показателей эффективности по Украине дает другую картину — убыточность производства овощей наблюдалась только в 2000 и 2012 году (табл. 3).

Экономическая эффективность — это результативность производства, характеризуется соотношением между результатами хозяйственной деятельности, затратами труда и средств производства. Дальнейшее эффективное развитие овощеводства в стране неразрывно связано с инвестициями, без которых невозможна инновационная деятельность в овощной отрасли, о чем убе-

Таблица 3. Динамика экономической эффективности производства овощей открытого грунта в овощных предприятиях

Показатели	Годы										2012 г. к 2000 г., раз
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
Украина											
Полная себестоимость 1 ц грн.	31,21	46,54	50,25	75,88	84,09	73,52	105,58	98,6	88,3		2,8
Цена реализации 1 ц, грн.	30,67	54,04	57,69	86,58	93,43	87,54	130,25	108,2	82,36		2,7
Уровень рентабельности, %	-1,7	16,1	14,8	14,1	11,1	19,1	23,5	9,9	-6,8		x
Черкасская область											
Полная себестоимость 1 ц грн.	34,57	105,5	72,07	86,87	92,9	83,35	129,8	164,1	161,6		4,7
Цена реализации 1 ц, грн.	36,82	91,49	63,68	55,97	90,93	96,17	120,2	129,3	134,5		3,7
Уровень рентабельности, %	6,5	-13,3	-11,6	-35,6	-2,1	15,4	-7,4	-21,2	-16,8		x

Источник: рассчитано автором за данными Главного управления статистики в Черкасской области

дительно свидетельствует опыт лучших хозяйств Черкасской области.

Как показывают исследования, важным направлением инновационного развития оказалось использование интенсивных сортов и гибридов (ТОВ «Маяк», «Рассвет», «Каневцы» Чернобаевского района, ТОВ «Агро», Черкасского района и др.). В среднем по этим хозяйствам выход продукции при применении семян капусты отечественной селекции с 1 га составил 53 т/га [8, с. 41].

Одним из наиболее действенных направлений инновационного развития в овощеводстве стало применение капельного орошения на основе фертигации. В 2012 году прирост урожайности за счет орошения по ТОВ НВО «Зубр», Черкасского района составил: по капусте — 38,2 т/га, томатах — 52,3, перца сладкого — 11,1 т/га. Дополнительный доход в расчете на один га, полученный за счет орошения этих овощных культур соответственно достиг 55,5 тыс. грн, 89,1 и 34,6 тыс. грн.

Исключительно важное значение для повышения эффективности производства овощей имеет использование современных прогрессивных технологий с механизированной уборкой урожая. Так в ООО «им. Шевченко» Чернобаевского района, использование уборочного комплекса урожая при выращивании лука дает экономию материально — денежных затрат 3,1 тыс. грн/га, сокращает время уборки в 6 раз, уменьшает трудоемкость процесса (вместо 20 человек работает только 4 чел).

Таким образом, дальнейшее эффективное инновационно — инвестиционное развитие овощеводства неразрывно связан с инновациями. Основная проблема отрасли — отсутствие действенного финансово — кредитного механизма, стимулирующего: повышение эффективности производства, развитие инфраструктуры

овощного рынка, создание условий для нормальной конкуренции. Инструменты такого механизма — прямая бюджетная государственная поддержка предприятий, частичная компенсация ставок по кредитам, государственные капиталовложения в строительство и реконструкцию мелиоративных систем, льготные кредиты и др. Вследствие ограниченности бюджетных ресурсов и убыточности производства овощей возрастает роль нетрадиционных источников финансирования (средства потенциальных отечественных и зарубежных инвесторов). Использование мирового опыта, направления развития отечественного овощеводства по пути организации высокоинтенсивного его производства с применением современных технологий и новых высокопродуктивных сортов и гибридов, развитием систем информационного обеспечения, созданием служб маркетинга и усовершенствованием механизма формирования и функционирования рынка, позволит Украине выполнить эту задачу. При этом определяющая роль будет принадлежать отечественной науке, которая при соответствующей государственной поддержке станет гарантом инновационного развития отрасли. Преодоление дефицита инвестиционных ресурсов, повышение конкурентоспособности отрасли овощеводства, требует мобилизации всех возможных как внутренних, так и внешних источников финансирования.

Выводы и предложения. Повышение эффективности овощеводства необходимо связывать с инновационно-инвестиционным развитием отрасли. При условии надлежащей организации производства овощной продукции на основе совершенствования инновационных подходов и решения блока экономико-правовых проблем Украина в перспективе может занять соответствующие позиции на мировом овощном рынке.

Литература:

1. Андрусак В. М. Эффективность производства овощей открытого грунта в контексте вступления Украины во Всемирную торговую организацию / В. М. Андрусак, Н. А. Андрусак // Экономика АПК. — 2006. — № 4. — с. 28–31.
2. Сыч С. Возможности украинского овощеводства в условиях глобализации / С. Сыч, В. Хареба // Предложение. — 2005. — № 1. — с. 10–13.
3. Прилипка А. В. Экономическая эффективность использования закрытого грунта при выращивании овощных культур / А. В. Прилипка // Экономика АПК. — 2008. — № 2. — с. 30–33.
4. Кравченко В. А. Перспективы развития отрасли овощеводства в Украине // Вестник аграрной науки. — 2011. — № 5. — с. 18–21.
5. Рудь В. П. Научно-обоснованные нормативы затрат как основа создания инновационных бизнес — проектов в овощеводстве // Вестник Степи / — М.: «ИАПВ». — 2007. — Вып. 4. — с. 213–216.
6. Концепция ценообразования на сельскохозяйственную продукцию // Экономика АПК. — 2008. — № 1. — с. 3–20.
7. Яровой Г. И., Горовая Т. К., Плужников В. А. Пути развития овощеводства на Украине // Материалы Третьих региональных годовых сборов Северо-Восточного отделения Всеукраинского Конгресса ученых экономистов-аграрников. — М.: ХНУТСТГ. — 2010. — с. 73–80.
8. Полищук А. А. Повышение экономической эффективности производства овощей / / Экономика АПК. — 2010. — № 9 — с. 40–42.

Система обеспечения качества учетно-аналитической информации

Поплаухина Татьяна Дмитриевна, кандидат экономических наук
Набережночелнинский филиал ИЭУП (г. Казань)

Целью развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации является создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике Российской Федерации. В частности, речь идет о функции формирования качественной информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями (собственниками, инвесторами, кредиторами, органами государственной власти, управленческим персоналом хозяйствующих субъектов и др.).

Практическая ценность учетно-аналитической информации реализуется через критерий полезности информации для принятия эффективных решений на базе данных бухгалтерского учета. Указанный признак относится к данным, представленным в финансовой отчетности, которая ориентирована на внешних пользователей (инвесторов, кредиторов, общественность, государство и т.д.). Каждого пользователя учетно-аналитической информации интересует пригодность информации с точки зрения возможности с наименьшими усилиями при ее помощи достигнуть определенных целей. Поэтому для пользователя учетно-аналитическая информация тем качественнее (т.е. тем полезнее), чем в большей степени она приближает решение задачи. В этом случае акцент должен быть сделан не только на полезности информации, но и на ее возможности использования в экономическом анализе для принятия успешных управленческих решений. Бухгалтерская отчетность должна предполагать возможность проведения последующего анализа с минимальными затратами времени, что является признаком аналитичности, т.е. способности руководства компании не только обладать информацией о текущей ситуации, но и анализировать всевозможные причинно-следственные связи, делать выводы и принимать на их основе экономически обоснованные управленческие решения.

Отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров, руководителей предприятий, инвесторов, контрагентов и других пользователей является проблемой для современных предприятий, которая мешает их эффективному функционированию. Такая ситуация не может считаться приемлемой. Недоверие к финансовой отчетности тормозит развитие рынка портфельных инвестиций. Не только иностранные, но и внутренние инвесторы не всегда решаются становиться миноритарными акционерами российских компаний. Низкое качество финансовой отчетности создает барьер для попадания средств населения на рынок ценных бумаг, что с одной стороны, тормозит инвестици-

онные процессы в стране, а с другой — увеличивает имущественное неравенство, делая получение дохода от сбережений исключительной привилегией богатых, которые распоряжаются крупными пакетами акций и часто имеют доступ к дополнительной информации, не отраженной в публичной финансовой отчетности.

Каким образом можно обеспечить качество учетных данных? Теоретически хорошее качество продукта может быть достигнуто в результате переработки и переоценки, однако это не представляется возможным, так как слишком дорого и долго. Поэтому помимо основных требований к качеству подготовленной информации необходимо рассмотреть также требования к качеству учетного процесса. Система качества в учете — это способ организации эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных подразделений и конкретных лиц, участвующих в создании и обеспечении функционирования учетно-аналитической системы предприятия с целью придания ей свойств, обеспечивающих удовлетворение информационных запросов групп потребителей учетно-аналитической информации при минимальном расходовании имеющихся ресурсов.

Таким образом, качество учетно-аналитической информации обеспечивается процессом подготовки и контроля качества учетных данных. Системный подход предполагает рассмотрение процесса обеспечения качества учетно-аналитической информации как систему взаимосвязанных элементов (рис. 1).

Качество продукта обеспечивается качеством его производства. Процесс подготовки учетной информации имеет сложную многокомпонентную структуру, к основным элементам которой относятся основные и вспомогательные учетные процессы, нормативно-правовое обеспечение, организационное обеспечение, входящую и результирующую учетную информацию, персонал, информационную систему, необходимую инфраструктуру. В силу информационной природы учета все учетные процессы, равно как и иные системные элементы, должны быть гармонично интегрированы в информационное пространство предприятия. В обеспечении качества учета задействованы все компоненты учетной системы. В этом смысле элементы системы учета равноправны и требуют адекватного внимания в процессе организации и функционирования учета на предприятии. Важно акцентировать внимание на вопросах обеспечения качества учета, проецируя данную категорию, как на результирующую учетную информацию, так, и на все структурные элементы учетной системы.

Главным продуктом бухгалтерского учета и отчетности как учетной системы, является качественная (полная



Рис. 1. Система обеспечения качества учетно-аналитической информации

и достоверная) информация. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) «достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету». Следовательно, качество учетно-аналитической информации — это, прежде всего, качество системы нормативного регулирования, методологии и методики бухгалтерского учета и отчетности. Без знания и строгого соблюдения общеустановленных правил, принципов и способов организации, методики и техники ведения бухгалтерского учета нельзя рационально организовать работу счетного аппарата и правильно отражать хозяйственные операции.

В России создана и постоянно совершенствуется четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета. Первый уровень включает Федеральный закон «О бухгалтерском учете», другие федеральные законы, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ по вопросам бухгалтерского учета и отчетности. Второй уровень системы составляют российские стандарты — Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ). Третий уровень представлен методическими рекомендациями по ведению бухгалтерского учета, в том числе инструкциями, указаниями и иными аналогичными им документами. Четвертый уровень системы объединяет так называемые рабочие документы организаций, в ко-

торых на основе общеустановленных правил и принципов они формируют свою учетную политику, свои подходы к раскрытию бухгалтерской информации в отчетах, представляемых заинтересованным пользователям.

Следующий элемент системы обеспечения качества учетно-аналитической информации — организационная структура — обеспечивает учетный процесс и регламентирует внутренними документами предприятия совокупность полномочий, обязанностей, ответственности сотрудников предприятия, а также взаимоотношений между ними. К таким сотрудникам следует отнести как непосредственно учетный персонал, так и всех иных лиц предприятия, участвующих в организации и обеспечении функционирования учетной системы.

Методическое обеспечение организационной структуры представляет собой установленный способ осуществления деятельности по обеспечению качества учетной системы. Методическое обеспечение включает цель и область деятельности, что должно быть сделано и кем, когда, где и как это должно быть сделано; какие материалы, документы и какое оборудование должны быть использованы; каким образом это должно быть проконтролировано и зарегистрировано; процедурные вопросы осуществления основных и вспомогательных учетных процессов на предприятии.

Следующий элемент учетной системы — ориентация на пользователя. Учетная система организуется для по-

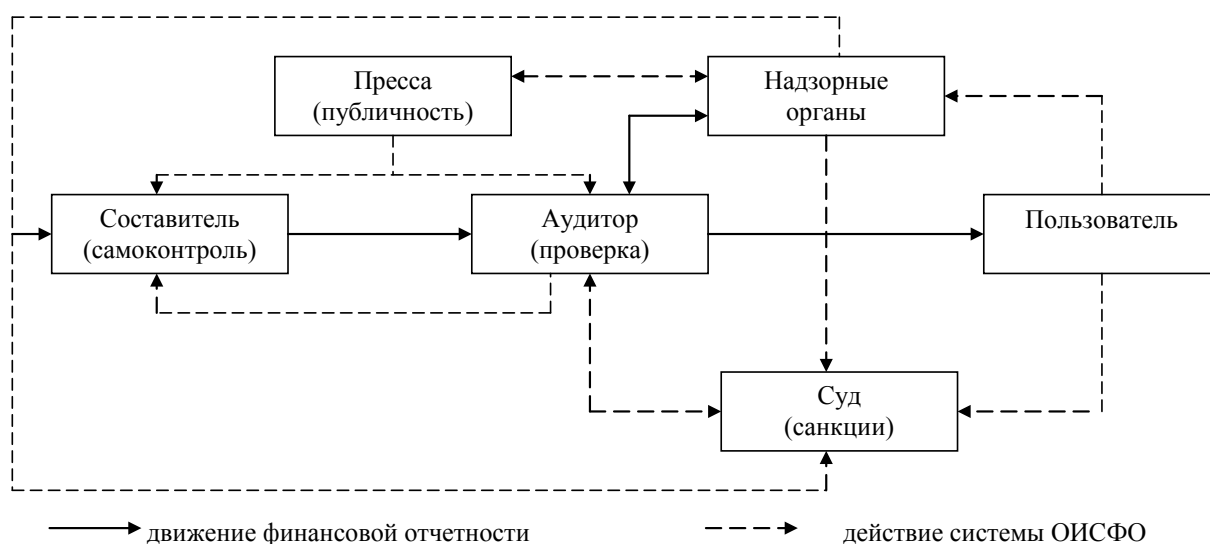


Рис. 2. Система обеспечения исполнения стандартов финансовой отчетности

требителей учетно-аналитической информации, зависит от них и, следовательно, должна быть ориентирована на их настоящие и будущие запросы, выполнять текущие требования потребителей и стремиться превзойти их ожидания. Определение информационных потребностей является первым шагом, который необходимо предпринять для того, чтобы включить пользователя в процесс создания качественной учетной информации.

Следующий элемент системы обеспечения качества учетно-аналитической информации — рационализация использования кадрового потенциала. Как показывает практика, первоочередным фактором, с которого надо начинать решение проблемы качества, является человеческий фактор, а в нем — заинтересованность работников в повышении качества продукции. Только интерес, подкрепленный хорошей материальной базой, способен стать тем фундаментом, на котором реально возможно повышение качества в учете. Работники всех уровней составляют суть организации. Полное вовлечение работников дает возможность использовать их способности на благо предприятия.

Таким образом, процесс подготовки учетно-аналитической информации, как элемент системы обеспечения качества учетно-аналитической информации, представляет собой согласованную структуру, действующую на предприятии и включающую эффективные технические и управленческие методы, обеспечивающие наилучшие и наиболее практичные способы взаимодействия элементов учетной системы с целью удовлетворения информационных требований групп потребителей, предъявляемых к качеству учетно-аналитической информации, а также экономии расходов на качество.

Важнейшим элементом обеспечения качества бухгалтерской отчетности является усиление контроля качества бухгалтерской отчетности.

Для эффективного функционирования финансовых рынков необходима объективная и достоверная финансовая отчетность. Чтобы обеспечить такую отчетность, необходимы как стандарты финансовой отчетности, так и система обеспечения исполнения стандартов финансовой отчетности (рис. 2). Без такой системы никакие стандарты финансовой отчетности не будут исполняться. Система контроля качества учетно-аналитической информации — многогранна, она не ограничивается каким-то одним элементом. Существующая в России система контроля качества бухгалтерской отчетности и соблюдения стандартов включает как минимум два важнейших элемента: это независимый аудит и система надзорных органов, каждый из которых контролирует качество финансовой информации в своем секторе. При этом в России практически отсутствуют органы, осуществляющие контроль за качеством финансовой отчетности в целом, и действенная система санкций за бухгалтерские нарушения. Налоговые органы проверяют в первую очередь соблюдение правил учета объектов, необходимых для расчета налоговой базы при налогообложении. Вместо с этим ни для кого не является секретом массовое несоблюдение многих положений по бухгалтерскому учету.

Внутренний контроль призван обеспечивать внутри организации соблюдение требований законодательства, точность и полноту документации бухгалтерского учета, своевременность подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предотвращение ошибок и искажений, исполнение приказов и распоряжений, обеспечение сохранности имущества организации. Получению качественной информации способствуют продуманная система внутреннего контроля при сборе, регистрации и первичной обработке информации, четкая система взаимоотношений и ответственности, организация труда бухгалтеров и оценка эффективности их работы. Аудитор проводит независимую

проверку финансовой отчетности. Если в ходе аудита будут замечены ошибки в отчетности, аудитор порекомендует исправительные проводки. В случае несогласия составителя внести в отчетность необходимые корректировки и при условии существенности искажения отчетности, аудитор не даст положительное заключение по отчетности. Внешний контроль в данном случае рассматривается не только как средство обнаружения ошибок, злоупотреблений, но и как инструмент обеспечения полноты и достоверности учетных записей. С помощью внешней аудиторской проверки можно оценить качество (надежность) системы учета, проверить полностью ли она выполняет свое назначение и в зависимости от результатов сделать вывод об эффективности и степени доверия к ней.

Отчетность с аудиторским заключением представляется пользователям отчетности. На основании жалоб пользователей или по собственной инициативе отчетность может проверить надзорный орган. В случае обна-

ружения ошибок, надзорный орган просит составителя добровольно внести изменения в отчетность. В случае добровольного внесения изменений в отчетность, пресса уведомляется, что изменение внесено по предложению надзорного органа. В случае отказа от исправления отчетности, надзорный орган сообщает прессе об обнаруженных в отчетности нарушениях и может обратиться в суд с требованием о корректировке отчетности и о наложении санкций. Пользователи отчетности самостоятельно обращаются в суд с требованием о возмещении им ущерба составителем отчетности и аудитором. Составители и аудиторы могут обжаловать в суде неправомерные действия надзорных органов.

Выявленные в ходе исследования элементы системы обеспечения качества информации позволят регулировать качество учетных данных на уровне организации и существенно расширить возможности полезного использования учетно-аналитической информации.

Эргономика и ее значение для оптимизации трудовой деятельности человека

Рабцевич Андрей Александрович, ассистент;
Радкевич Мария Сергеевна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Обустройство офиса и рабочего места играет немаловажную роль в эффективности работы каждого сотрудника в предприятии. Необходимо соблюдать определенные требования правил безопасности и охраны труда, заботиться о комфорте рабочего места.

Вследствие этих потребностей возникла такая наука как «*эргономика*». Эргономика занимается проектированием помещений и рабочих места в организации, устанавливает наиболее благоприятное для сотрудника и выгодное для предприятия расписание работ, заботиться о безопасности труда. Сильное влияние на производительность труда оказывает правильная организация рабочего места, позволяющая экономить ресурсы, основным их которых является время. Эргономика совершенствует орудия труда, улучшает условия трудового процесса. Предметом эргономики является труд, а объектом, соответственно, будет является система «человек — орудие труда — предмет труда — производственная среда».

Также следует отметить, что эргономика — отрасль, черпающая свои знания в различных дисциплинах. Например, таких как охрана труда, психология труда, теория управления, медицина и другие.

Опыт показывает, что внедрение эргономики приводит к значительному повышению производительности труда.

Хочется сказать немного об истории этой дисциплины. Она возникла в начале 20-х годов. Причинами же возникновения послужил исключительных технический про-

гресс, которым должен управлять человек, а не наоборот. Первые исследования ее проводились в Великобритании, Японии и США.

За все свое пока что короткое существование эргономика претерпела множество изменений. Так, например, в начале основные ее исследования велись в области психологии, физиологии и проектировании труда, а последнее время эргономика ставит в приоритет дисциплины связанные с безопасностью труда.

Эргономика получила свой термин в результате долгих споров среди множества ученых. Термин этот нейтрален и не принадлежит ни к одной из наук, в области которых черпает свои знания. Изначально вопрос о создании прикладной науки не рассматривался и сообщество ученых, занимающихся исследованиями в области эргономики, представлялось как «объединение людей, работающих в сфере научных исследований». Однако всеми была признана эффективность объединения различных научных дисциплин. Хорошие результаты не могут быть получены в рамках одной лишь дисциплины, поэтому необходима их интеграция.

Эргономика как наука изучает контакт человека с различными предметами в процессе трудовой деятельности. Разработка формы предметов и их взаимодействие с человеком с максимальным удобством для него при использовании — вот основная задача эргономики как научной дисциплины. Она изучает влияние различных факторов

на работу человека, а так же его действия в определенных условиях.

Эргономика совершенствует орудия труда, различные процессы, с которыми человек может столкнуться на производстве. Человек-машина — вот основной объект изучения этой науки, а также определенные эргатические системы. Методом исследования является системный подход.

Следует отметить, что эргономика занимается так же и изучением психических изменений человека, которые сопровождают любой трудовой процесс.

Где же мы можем воспользоваться результатами этих исследований? Организация рабочих места, планирование его, а также промышленных дизайн — во всех этих областях используются результаты эргономических исследований.

Для людей, занимающихся общим проектированием производства, эргономика имеет огромное значение. Эргономика выявляет трудовые резервы работника, занимается исследованием физической среды и ее влиянием на производительность труда человека, разрабатывает эффективные средства защиты, которых необходимы, например, на вредных производствах, облегчает труд человека за счет оптимизации рабочего места и так далее. Все это способствует повышению эффективности труда и его качества, а также обеспечивает сохранность здоровья и жизни работника.

Внедрение результатов исследований в области эргономики дает ощутимый эффект. На примере отечественных и зарубежных производств мы можем видеть, что применение эргономики в практике приводит к повы-

шению эффективности труда, а также сводит различные производственные травмы к минимуму. При грамотном подходе к этой науке работник увеличивает свой резерв потенциальных возможностей. Известно, что чем более человек утомлен, тем ниже будет его производительность. Также помимо утомления приходит множество других проблем, так как потеря внимания, раздражительность, агрессия. Все вышеперечисленные факторы негативно влияют не только на работу, но и на здоровье сотрудника, которое работодатель обязан охранять.

При любом труде человек обречен терпеть нагрузки и расходовать свои физические и психологические ресурсы. Но по мере развития условий труда меняются как сами трудовые процессы, так и роль работника в них. Работник претерпевает эволюцию физиологии труда. И очевидно, что при современном проектировании системы «человек-техника-среда» учитываются действительные возможности работника. Ученые, занимающиеся эргономикой, должны точно себе представлять допустимый размер затрат так называемого человеческого фактора, который понадобится при выполнении какой-либо работы на производстве.

Безопасность труда является главной задачей в эргономике. Охрана труда гарантирована государством посредством определенных правовых норм. Надзор за исполнением этих норм осуществляется специальными государственными органами. Также эту работу ведут профсоюзы. Все эти службы в своем контроле опираются на научно обоснованные требования, которые и обеспечивают безопасность работников на производстве.

Литература:

1. Литвак, И., «Эргономика — заботливая наука». М., 1999, 297 с.
2. Сейдлер, Д., Бономо П., Руководство по эргономике. М., 2000
3. <http://www.ergotron-russia.ru/>Эргономика рабочего места
4. <http://www.ixbt.com/>Эргономика работы за компьютером — субъективные заметки
5. <http://chernykh.net/>История компьютера. Эргономика
6. <http://www.officemart.ru/>Все для офиса. Эргономика и организация рабочего места
7. <http://best-stroy.ru/>Строительный портал. Эргономика рабочего места и планирование офисного пространства

Проблемы функционирования и перспективы развития крестьянских (фермерских) хозяйств в АПК Республики Беларусь

Рошка Тамара Борисовна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;

Кулакова Наталья Леонидовна, ассистент;

Король Анна Геннадьевна, ассистент

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

Преобразование производственных отношений в сельском хозяйстве Беларуси на современном этапе способствует развитию разнообразных форм собственности и хозяйствования. Устранение различного рода ограничений

позволяет не только более полно использовать потенциальные возможности деятельности ныне существующих крупнотоварных сельскохозяйственных организаций, но и расширить сектор крестьянских (фермерских) хозяйств.

Двадцатилетний опыт развития фермерства в странах с переходной экономикой подтверждает достаточно высокие темпы роста производства сельскохозяйственной продукции в этом секторе в связи с укрупнением и оптимизацией численности фермерских хозяйств. Вместе с тем, в республиках бывшего СССР сложились свои организационно-правовые особенности и экономические условия развития фермерских хозяйств.

В агропромышленном комплексе Беларуси одной из форм ведения сельскохозяйственного производства являются крестьянские (фермерские) хозяйства, основанием для их формирования стал принятый в 1991 году Закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» [1, с. 4]. Меры, предпринятые государством по развитию и поддержке фермерства в первой половине 90-х годов, оказали существенное влияние на темпы его развития. За период становления и развития фермерства, начиная с 1991 года, в республике было создано 6803 фермерских хозяйства. Из них по ряду объективных и субъективных причин к настоящему времени около 64% прекратили свою хозяйственную деятельность. Сокращение численности крестьянских (фермерских) хозяйств обусловлено несовершенством организационно-правовой базы, отсутствием у фермеров необходимых финансовых средств для развития; низким плодородием сельскохозяйственных угодий, выделяемых для ведения хозяйств; диспаритетом цен на сельскохозяйственную продукцию различных отраслей; недостаточным объемом государственной поддержки фермерским хозяйствам; невысоким уровнем профессиональной подготовленности большинства фермеров [3, с. 25].

По состоянию на 1 января 2014 года в Беларуси функционирует 2531 фермерское хозяйство, в землепользовании которых находится более 165 тысяч гектаров земельных угодий, в том числе сельскохозяйственных земель — 146 тысяч гектаров. Так, за период с 1995 по 2013 годы общая площадь земель в фермерском секторе расширилась на 103 тысячи гектаров или в 2,7 раза. В настоящее время на одно фермерское хозяйство приходится в среднем около 65 гектаров земли, в том числе сельскохозяйственных угодий — 58 гектаров, пашни — 42 гектара [5].

Несмотря на небольшой удельный вес сектора фермерских хозяйств в общем сельскохозяйственном производстве страны, их доля в картофелеводстве возросла к 2013 году в 6 раз по сравнению с 1995 годом, в 14 раз увеличился объем производства овощей в фермерских хозяйствах (таблица 1). Наблюдается тенденция роста производства и реализации мяса скота и птицы, производство молока в фермерском секторе находилось на одном уровне за исследуемый период.

Практика показывает, что крестьянские (фермерские) хозяйства могут быть как многоотраслевыми, производящими несколько видов товарной продукции, так и узкоспециализированными. Предприятия, имеющих товарные отрасли, могут более эффективно применять на протяжении года имеющиеся производственные и трудовые ресурсы, лучше использовать побочную продукцию, при этом снижается риск деятельности в секторе фермерских хозяйств.

Как показали исследования, по направлениям хозяйственной деятельности почти 50% фермерских хозяйств Беларуси специализируются преимущественно на производстве продукции растениеводства, около 20% — животноводства, остальные ведут смешанное производство (рисунок 1).

На рисунке отражена структура фермерских хозяйств Республики Беларусь по основным видам деятельности в разрезе отдельных регионов. Наибольшее число хозяйств, функционирующих в отрасли растениеводства, располагается в Брестской области — 70,0%, наименьшая доля таких хозяйств имеется в Витебской области — 30,5%. В то же время в структуре фермерских хозяйств Витебской области самый высокий удельный вес (50,6%) занимают хозяйства, производящие несколько видов товарной продукции (смешанное производство) [4, с. 187].

В совокупной массе фермерских хозяйств около 15% совмещают земледелие с животноводством, 25% ведут смешанное сельское хозяйство, 4% занимаются рыболовным промыслом, а 6% осуществляют несельскохозяйственную деятельность.

Важным вопросом для фермерских хозяйств является государственная поддержка и участие в реализации госу-

Таблица 1. Доля фермерских хозяйств в сельскохозяйственном производстве Беларуси, % от организаций, ведущих сельское хозяйство

Удельный вес фермерских хозяйств	Годы							
	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
В площади сельхозугодий	0,68	1,71	1,74	1,40	1,48	1,64	1,77	1,81
В стоимости продукции сельского хозяйства	0,76	1,01	1,16	1,21	1,57	1,86	1,43	1,5
В производстве зерновых и зернобобовых культур	1,08	1,06	1,50	1,38	1,43	1,33	1,46	1,94
В производстве картофеля	3,42	5,54	11,6	13,7	15,0	16,5	17,7	22,1
В производстве овощей	2,62	10,8	21,3	27,8	32,1	37,9	39,5	43
В производстве молока	0,26	0,22	0,63	0,27	0,25	0,23	0,22	0,22
В производстве скота и птицы	0,32	0,23	0,55	0,49	0,53	0,54	0,53	0,59

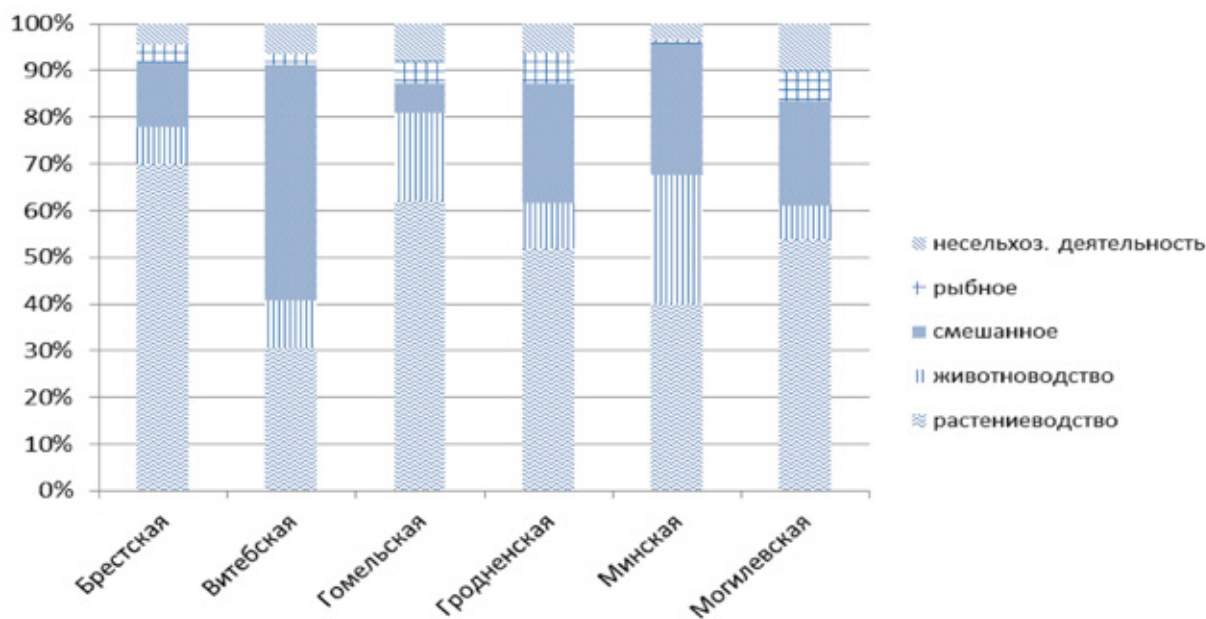


Рис. 1. Структура фермерских хозяйств Республики Беларусь по видам деятельности (по состоянию 1 января 2013 г.)

дарственных программ по сельскому хозяйству. Для разрешения этой проблемы 20 мая 2011 года Правительством Республики Беларусь принято постановление «О некоторых вопросах деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств», цель которого заключается в обеспечении равных условий хозяйствования фермерским хозяйствам с другими производителями сельскохозяйственной продукции. Облисполкомы ежегодно (по полугодиям) информируют правительство о мероприятиях и размерах государственной поддержки, выделяемых фермерским хозяйствам. На республиканском и местном уровнях проводится работа по вовлечению в хозяйственный оборот неиспользуемого и неэффективно используемого имущества организаций агропромышленного комплекса.

Фермерские хозяйства являются участниками отраслевых программ в области сельского хозяйства. Так, в Государственной комплексной программе развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2011–2015 годы участвует более 40 фермерских хозяйств, Республиканской программе по племенному делу в животноводстве на 2011–2015 годы — 5 хозяйств, Государственной программе по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь на 2010–2014 годы и на период до 2020 года — 2 хозяйства. В 2013 году в Программе развития овцеводства Республики Беларусь на 2013–2018 годы включено 7 фермерских хозяйств [5].

Рассматривая динамику урожайности сельскохозяйственных культур (таблица 2), необходимо отметить, что в последние годы сбор урожая с 1 га овощей в фермерских хозяйствах был на 27–36% выше, чем в крупно-

товарных сельскохозяйственных организациях, сахарной свеклы — на 3,5%. Продуктивность зерновых и картофеля оказалась несколько ниже на землях фермеров, очевидно потому, что небольшие площади землепользования не позволяют внедрять современные агротехнические приемы возделывания этих культур с использованием высокопроизводительных машин и агрегатов.

Анализ динамики выхода продукции на 1 балло-гектар плодородия пахотных земель, принадлежащих фермерам, показывает, что за 12 лет этот показатель возрос в 1,5–2 раза. Поэтому оценивая деятельность фермерских хозяйств по этому показателю, можно констатировать, что в сравнении с другими сельскохозяйственными организациями, в фермерском секторе более эффективно используются земельные ресурсы. И это несмотря на то, что выделенные фермерам земли, как правило, имеют невысокий балл плодородия почвы.

Для оценки результативности работы фермерских хозяйств выполнен анализ основных показателей их экономической эффективности в динамике последних 5-ти лет (таблица 3).

Результат проведенного анализа свидетельствует о тенденции роста прибыльности производства в секторе фермерских хозяйств. В 2012 году в сравнении с 2008 годом в 3,5 раза увеличился объем выручки за реализованную продукцию, существенно возросла и чистая прибыль, темп роста этого показателя за 5 лет достиг 559%. В итоге можно констатировать тенденцию повышения рентабельности товарной продукции, производимой в фермерских хозяйствах.

Одним из факторов, сдерживающих развитие крестьянских фермерских хозяйств в республике, является не-

Таблица 2. Динамика урожайности сельскохозяйственных культур и выхода продукции в фермерских хозяйствах РБ

Виды культур	Годы					
	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Урожайность, ц/га						
Зерновые и зернобобовые	15,9	22,9	30,7	26,9	28,6	31,4
% к сельхозорганизациям	81,5	82,3	92,5	92,9	90,3	92,5
Картофель	139	129	157	189	213	214
% к сельхозорганизациям	107,8	88,4	98,7	100,0	93,2	98,7
Овощи	145	165	265	247	291	297
% к сельхозорганизациям	102,1	112,2	133,1	127,3	127,2	136,4
Сахарная свекла	293	316	456	381	459	478
% к сельхозорганизациям	74,7	102,8	101,3	99,2	103,6	103,4
Выход продукции на 1 балло-гектар плодородия пашни, кг						
Зерновые и зернобобовые	63	91	122	124	126	127
% к сельхозорганизациям	101,6	102,6	115,2	115,8	114,6	115,0
Картофель	552	512	623	730	758	764
% к сельхозорганизациям	134,3	110,1	123,0	124,6	116,1	121,0
Овощи	575	655	1052	1002	1020	1064
% к сельхозорганизациям	127,2	139,9	165,9	158,7	158,5	158,9
Сахарная свекла	869	1290	1810	1524	1806	1832
% к сельхозорганизациям	86,3	118,8	126,2	114,6	119,7	116,2

достаточно отработанный механизм оказываемой финансовой и материальной государственной поддержки. В первую очередь это касается системы распределения централизованных финансовых и материальных ресурсов, где не отработан алгоритм маневрирования финансовыми средствами, выделяемыми из республиканского бюджета, в результате чего эти средства распыляются по объектам

или направляются распорядителями на выполнение не-приоритетных мероприятий.

В ближайшей перспективе необходимо предусмотреть в системе государственной поддержки крестьянских фермерских хозяйств усовершенствование механизма возвратного и безвозвратного финансирования. Бюджетное финансирование на возвратной основе в форме бюд-

Таблица 3. Основные показатели эффективности производственной деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств Республики Беларусь, за 2008–2012 гг.

Показатели	Годы					2012 от 2008 ±
	2008	2009	2010	2011	2012	
Число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, ед.	2049	2279	2442	2715	2821	772
Выручка от реализации продукции, млрд. руб.	335,2	393,4	515,1	939,8	1552	1216,8
В расчете на одно крестьянское (фермерское) хозяйство, млн. руб.	134,6	172,6	210,9	346,2	550,2	415,6
Чистая прибыль, млрд. руб.	51,0	52,2	89,8	191,8	285,0	234,0
Рентабельность продаж, %	15,2	13,3	17,4	20,4	18,4	+3,2 пп

жетных ссуд и займов будет способствовать созданию новых рабочих мест, развитию нетрадиционных отраслей и производств, обеспечению темпов роста объемов производства и реализации продукции в секторе крестьянских (фермерских) хозяйств. Вместе с тем, фермерство еще не может оказывать влияние на развитие инфраструктуры села или рассматриваться в качестве стабильного источника поступления финансовых средств в бюджеты муниципальных образований. Фермерский сектор должен развиваться не столько за счет простого увеличения чис-

ленности крестьянских хозяйств, сколько за счет их консолидации на основе формирования общих культурных ценностей и расширения кооперативных связей [2].

В итоге можно заключить, что в Беларуси в условиях развития социально-ориентированной экономики наряду с функционированием крупных высокотоварных сельскохозяйственных организаций, создание крестьянских (фермерских) хозяйств будет способствовать повышению эффективности использования сельскохозяйственных земель.

Литература:

1. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Закон Республики Беларусь, 19 июля 2005 г. // Наш фермер. — 2006. — № 18–19. — с. 4–5.
2. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства: Указ Президента Респ. Беларусь, 21 мая 2009 г., № 255 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2009. — № 131. (1/10713).
3. Будкевич, Е. А. Тенденции и закономерности функционирования мелкотоварных форм частного производства в аграрном секторе Беларуси / Е. А. Будкевич, Н. Лобашевич // Аграрная экономика. — 2010. — № 7. — с. 19–26.
4. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. Минск, 2013. — 295 с.
5. Сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mshp.minsk.by/>. — Дата доступа: 04.04.2014 г.

Основные механизмы защиты прав потребителей финансовых услуг

Садвакасов Талгат Болатович, магистрант

Магистратура национального банка Республики Казахстан (г. Алматы)

Статья посвящена изучению механизмов защиты прав потребителей финансовых услуг. Проанализированы характерные особенности внедрения и использования таких механизмов. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить несколько групп таких механизмов, в зависимости от их целей.

Ключевые слова: *финансовые услуги, защита потребителей, защита инвесторов, гарантийные схемы.*

Одним из положительных последствий мирового финансового кризиса является то, что сейчас защите прав потребителей финансовых услуг уделяется больше внимания. Дискуссии в законодательных органах и центральных банках стран с высокоразвитыми финансовыми рынками показывают наличие связи между защитой прав потребителей финансовых услуг и стабильностью финансового сектора. В сложившейся ситуации одной из первоочередных задач является восстановление доверия потребителей к финансовой системе. [1, с. 1]

Клиенты финансовых организаций представляют собой значительную и влиятельную группу потребителей, от действий которых зачастую зависит как благосостояние конкретной финансовой организации, так и финансовой системы в целом. Розничные клиенты финансовых организаций существенно отличаются от профессионалов, действующих на финансовых рынках. Эти различия обуславливают необходимость особенного подхода к регу-

лированию и надзору за деятельностью организаций, предоставляющих финансовые услуги.

Под понятием системы защиты прав потребителей финансовых услуг следует понимать совокупность экономических, правовых, регулятивных форм и методов, направленных на защиту прав и соблюдение законных интересов потребителей финансовых услуг.

Защита прав потребителей выражается в законах и правовых нормах, которые гарантируют справедливое взаимодействие между поставщиками и потребителями. Государственное вмешательство и регулирования в сфере защиты прав потребителей оправдано наличием информационной асимметрии и дисбаланса на рынках, когда поставщики обладают большей информацией о продукте или услуге, чем потребители.

Выделяют несколько видов нормативно-правового регулирования, которые служат защите прав потребителей финансовых услуг и способствуют справедливому отно-

шению к ним со стороны поставщиков. Одним из них является непруденциальное регулирование защиты прав потребителей на финансовых рынках, которое определяет рыночное поведение поставщиков в финансовых услуг в отношении потребителей. В рамках данного вида регулирования устанавливаются правила осуществления деятельности и определяются характеристики продуктов всех типов поставщиков финансовых услуг. Отличие непруденциального регулирования от пруденциального заключается в том, что непруденциальное регулирование сфокусировано, в основном, на предоставляемых продуктах и услугах, а пруденциальное регулирование ориентировано на сохранение финансового устойчивости и состоятельности финансовых институтов и, в более широком смысле, финансовой системы. Пруденциальное регулирование, тем не менее, также вносит ощутимый вклад в защиту прав потребителей финансовых услуг, предотвращая убытки вкладчиков и поощряя надежных поставщиков, способных предоставлять надежный доступ к финансовым продуктам на протяжении значительного периода времени. Некоторые положения о защите прав потребителей служат целям как пруденциального, так и непруденциального регулирования. Это касается, в частности, положений о «неразумном» (чрезмерном) кредитовании, которые направлены на предотвращение негативных последствий, как для кредиторов, так и для заемщиков. [1, с. 5]

Результаты исследований подчеркивают важность финансовой грамотности потребителей и требований к раскрытию информации для смягчения последствий информационной асимметрии на рынке финансовых услуг. Важнейшей задачей для прикладных исследований в будущем является разработка эффективных методов предоставления прозрачной информации.

Правила раскрытия информации должны обеспечивать понимание потребителем того, что он получает. Это означает предоставление ясной и понятной информации о соответствующих положениях и условиях предоставления услуг. Минимальным требованием прозрачности информации является требование об использовании простого и точного языка для раскрытия информации касательно всех соответствующих сборов и платежей с целью обеспечения четкого понимания потребителем, какие продукты и услуги он приобретает. Это требование дает возможность сопоставления цен и условий, предлагаемых различными поставщиками услуг. Стандартизация расчета процентной ставки, такой как эффективная процентная ставка или процентная ставка в годовом исчислении позволяет сравнивать услуги по цене. Другие факторы, такие как удобство и надежность, для потребителей финансовых услуг могут оказаться более значимыми, чем стоимость.

Реализация этого положения требует некоторой осторожности, чтобы не усложнять процесс раскрытия информации сверх потребительских нужд или способности регулирующего органа обеспечивать их соблюдение. Не-

обходимость соблюдения правил повышает затраты поставщиков финансовых услуг. Чрезмерно жесткое регулирование может привести к тому, что поставщики откажутся от предоставления затратных услуг, либо эти услуги окажутся невыгодными для потребителей ввиду их высокой стоимости. Это ведет к уменьшению ассортимента предоставляемых услуг. Введение ограничений на неустойки за досрочное погашение займа, которое привело к сокращению предложения долгосрочных кредитов в ряде европейских стран. В результате, меры, направленные на защиту отдельных потребителей могут негативно сказаться на потребителях финансовых услуг в целом. [2; 3]

Требование в отношении раскрытия информации представляет собой более дружественную для рынка альтернативу по сравнению с установлением предельного уровня процентных ставок.

Различные исследования в области защиты прав потребителей и финансовой грамотности показывают, что при разработке системы защиты прав потребителей финансовых услуг не существует одинакового для всех подхода. Уровень финансовой грамотности низок среди бедных слоев населения, особенно в развивающихся странах. Отдельные потребители не понимают сущности процентных ставок. Исследователи отмечают наличие большой асимметрии информации между заемщиками микрофинансовых организаций и их кредиторами в плане осведомленности о финансовых продуктах и услугах, вызванной неграмотностью и неопытностью заемщиков, а также различиями в языке и этнической принадлежности. Среди вариантов решения сложившейся проблемы предлагаются программы повышения финансовой грамотности среди бедных слоев населения [4].

Программы повышения финансовой грамотности и требования к раскрытию информации сами по себе недостаточны для обеспечения надлежащей защиты прав потребителей финансовых услуг, необходимой для исправления информационной асимметрии и провалов рынка. Независимо от уровня финансовой грамотности потребителей, поставщики услуг, при отсутствии контроля, пользуются информационной асимметрией и приемами «недобросовестной конкуренции», которые позволяют быстро добиваться большой прибыли. Таким образом, положение о «справедливом отношении» также имеют большое значение в деле защиты прав потребителей.

Регулирование в области защиты прав потребителей помогает обеспечению «справедливого отношения» к потребителю при предоставлении финансовых услуг, помогая избежать продуктов и практики, которые могут нанести ущерб финансовому состоянию потребителя. Предусматривается принятие общих правил, таких как требования в отношении этического поведения персонала, допустимых методов продажи услуг и продуктов, а также надлежащего обращения с данными клиентов. Принцип справедливого отношения также является осно-

ванием для регулирования конкретных продуктов и коммерческих практик, создания условия, в которых потребителям с большей вероятностью будут предлагаться услуги, соответствующие их нуждам. Задача обеспечения конкретными методами регулирования справедливого отношения к потребителям финансовых услуг трудноосуществима.

Стандарты справедливого отношения трудноопределимы — то, что считается справедливым в одной стране или регионе, может не считаться таковым в другой. Большое значение имеют и культурные барьеры. Хотя потребители вправе надеяться на справедливое и уважительное обращение, зачастую не испытывают доверия к официальным финансовым услугам, однако не имея альтернатив, вынуждены допускать оскорбительное или грубое обращение с собой.

Для эффективного контроля и обеспечения соблюдения таких правил обычно требуется более мощный регулятивный потенциал, чем тот, что требуется для выполнения базового требования прозрачности или иных правил справедливого отношения. Кроме того, преждевременное введение правил в отношении продуктов или их введение на основе нереалистичных стандартов может сузить диапазон выбора для потребителей и ограничить их доступ к услугам. Такие подходы, такие как усовершенствование механизма рассмотрения жалоб или предоставление «времени на размышление» (возможность аннулировать контракт в течение установленного срока), могли бы содействовать распространению справедливого отношения к потребителям финансовых услуг.

Другим аспектом защиты потребителей финансовых услуг является наличие и доступность механизмов рассмотрения жалоб. На сегодняшний день созданию альтернативных механизмов разрешения споров в мире придается довольно большое значение. На это указывается, в частности, в Докладах Всемирного банка, Рекомендациях по защите потребителей ОЭСР [5]. В Европейском Союзе создан FIN-NET — механизм внесудебного разрешения жалоб в сфере финансовых услуг, предназначенный помочь потребителям избежать долгих и затратных судебных разбирательств. Сеть объединяет более 35 национальных схем, покрывающих либо отдельные финансовые услуги (банковские и страховые омбудсмены), либо разбигающих все потребительские споры [6].

Органы внесудебного разрешения разногласий имеют различный статус в зависимости от страны. Они создаются участниками рынка, государством в качестве негосударственного независимого органа, потребительскими ассоциациями и т.д. Решения таких органов могут иметь как обязательный, так и рекомендательный характер для участников спора. В некоторых странах рассматриваемые органы уполномочены налагать штрафы на финансовые организации, нарушающие права потребителей.

Таким образом, несмотря на все имеющиеся сложности, потребность в эффективных механизмах разрешения потребительских споров очевидна.

Требования к раскрытию информации, пруденциальный надзор, требования справедливого отношения обеспечивают защиту потребителей, когда финансовая организация в состоянии исполнять свои обязательства. Для смягчения последствий несостоятельности финансовых организаций существует специальный механизм защиты потребителей финансовых услуг — гарантийные (компенсационные) схемы.

Гарантийные схемы выполняют две важные функции. С одной стороны, они обеспечивают защиту частных интересов розничных клиентов финансовых организаций, способствуя сохранению их доверия к финансовым рынкам. С другой стороны, данные схемы обеспечивают предупреждение финансовых кризисов (либо смягчение их последствий).

Помимо своей основной функции — компенсации убытков потребителей финансовых услуг, возникающих по причине несостоятельностью финансовых организаций, компенсационные схемы выполняют и другие функции, как правило, связанные с поддержанием устойчивости финансовой системы, с недопущением случаев несостоятельности финансовых организаций.

Исследователи отмечают, что гарантийные схемы не должны формироваться с целью предотвращения финансовых кризисов или управления финансовыми кризисами: их важнейшая и основная функция состоит в том, чтобы смягчить негативные последствия несостоятельности финансовой организации для потребителей посредством предоставления компенсации. Если гарантийная схема надлежащим образом выполняет первую функцию, то выполнение второй происходит автоматически. [7]

Использование гарантийных схем имеет свои отрицательные стороны. Гарантийные схемы создают проблему морального риска для потребителей. Моральный риск стимулирует потребителей вступать в сделки с высокими рисками, т.к. любой риск в случае неудачного развития событий будет покрыт гарантийной схемой. Соответственно, очень важно найти баланс между предоставлением защиты потребителям финансовых услуг и поддержанием эффективных и конкурентных рынков. Гарантийные схемы должны быть устроены так, чтобы минимизировать проблему морального риска, предоставляя при этом потребителям защиту, достаточную для поддержки должного уровня доверия к финансовым институтам.

Таким образом, можно выделить следующие механизмы регулирования защиты прав потребителей финансовых услуг:

- пруденциальное регулирование;
- требования к прозрачности информации;
- программы повышения финансовой грамотности;
- требования к справедливому отношению;
- эффективные механизмы рассмотрения жалоб;
- системы гарантирования.

Данные механизмы можно разделить на три группы: регулятивный, включающий в себя комплекс норма-

тивных актов, регулирующих деятельность экономических субъектов на финансовом рынке; информационный, состоящий из совокупности источников информации о финансовом рынке и деятельности его субъектов, а также мероприятий по ее доведению до широкой публики; а также компенсационно-финансовый, под ко-

торым понимается спектр мероприятий по возмещению потребителям ущерба, причиненного вследствие нарушения их прав и законных интересов. Использование этих механизмов позволяет значительно снижать риски, в особенности розничных потребителей финансовых услуг.

Литература:

1. Brix, L., McKee K. Consumer Protection Regulation in Low-Access Environments: Opportunities to Promote Responsible Finance. — Washington, D. C.: CGAP. — 2010. — 40 p.
2. «Easy way out» will raise costs for everyone. // Deutsche Bank Research. — March 23, 2011. — p. 4
3. Consumer protection in financial services. // Deutsche Bank Research. — May 24, 2011. — 20 p.
4. Porteous, D. and Helms B. Protecting Microfinance Borrowers. — Washington, D. C.: CGAP. — 2005.
5. Всемирный Банк // [Электронный ресурс] <http://www.worldbank.org>
6. Alternative Dispute Resolution in the Area of Financial Services. Consultation Document. — Электрон, журн. — 2008. — Режим доступа http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/adr/adr_consultation_en.pdf
7. A framework for Guarantee Schemes in the EU: A discussion paper // The Financial Services Authority. — 2005.

Ключевые аспекты организации межбюджетных отношений Российской Федерации и ее субъектов

Ситдикова Динара Табрисовна, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет (Республика Башкортостан)

Характер изменений в отношениях между бюджетами РФ и ее субъектов в ближайшем будущем будет определяться факторами, связанными с процессами становления России как федеративного государства. Такое утверждение можно рассматривать как следствие из реализации принципа фискальной эквивалентности в организации финансовой системы государства.

Как известно, попытки реформирования вертикальной структуры бывшего СССР в федеративную не увенчались успехом. Практически перед аналогичными проблемами стоит сейчас и РФ. Современную ее вертикальную структуру можно охарактеризовать как асимметричную федерацию. Такая вертикальная структура сложилась в результате подписания различных типов договоров между федеральными государственными органами и органами государственной власти субъектов Федерации в процессе заключения Федеративного договора. Этот документ наряду с Конституцией РФ и сегодня регламентирует распределение полномочий между уровнями государственной власти. в соответствии с этим договором в настоящее время различаются полномочия между республиками в составе РФ и областями и краями в сфере денежно-кредитных отношений, в области законодательного регулирования хозяйственной деятельности, организации и функционирования финансовой системы государства, сфере внешнеэкономической деятельности и ряда других сфер [1].

При этом такие регионы России, как Республика Татарстан и Чеченская Республика, не подписавшие Федеративный договор, имеют и различный правовой статус — они не являются субъектами РФ.

Наличие такого положения явилось причиной трений и конфликтов между государственными органами. Попытки реализации асимметричного распределения полномочий приводит к значительным внешним эффектам, ведущим к снижению уровня благосостояния общества. Попытки же интернализации их могут привести к дезинтеграции как экономического, так и правового пространства государства.

Нечеткое разграничение компетенции по тем или иным сферам деятельности нередко приводит к тому, что законодательными органами РФ и ее субъектов принимаются законодательные акты по одним и тем же вопросам. Причем положения их часто противоречат друг другу.

В результате этого снижается эффективность действий исполнительных органов власти, которые руководствуются такими законодательными актами. При этом в особенно сложных условиях оказываются находящиеся на территории этих субъектов Федерации организации и учреждения федерального ведения, организация деятельности которых должна осуществляться в соответствии с федеральными законами [3].

Много вопросов вызывает исполнение полномочий, которые отнесены по Конституции Российской Феде-

рации к категории совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов.

Неопределенность и различное толкование моментов федеральным центром и регионами относительно характера взаимоотношений приводят к потерям в благосостоянии общества. Она проявляется, прежде всего, в невысокой эффективности функционирования государственных органов как субъектов Федерации, так и федерального центра.

В этой связи необходимо произвести четкое разграничение предметов ведения, распределение функций и полномочий между органами власти и управления федерального центра и субъектов Федерации. в основу решения этих задач должны быть положены такие факторы как: ограничение полномочий федерального центра минимумом функций, достаточным для обеспечения реализации общенациональных интересов; минимизация объема функций и задач, требующих иерархического подчинения властей субъектов Федерации властям федерального центра; допустимость контроля федерального центра за деятельностью субъектов Федерации лишь в пределах закрепленных за ними полномочий; долговременность.

Ясно, что различное распределение полномочий предполагает согласованную на всех уровнях оценку потребностей в расходах бюджета того или иного региона и оценку дохода, необходимых для финансирования этих потребностей.

Функционирующий сегодня механизм бюджетного регулирования межбюджетных отношений на уровне Федерации предусматривает два основных канала регулирования. Это регулирующие налоги и субсидии (дотации, субвенции, трансферты и средства по взаимным расчетам). Однако вследствие того, что нормативы отчислений от регулирующих налогов утверждаются в законе о федеральном бюджете одинаково для всех субъектов Федерации, они перестают выполнять свою регулируемую функцию по сбалансированию каждого бюджета до минимально необходимого уровня [3].

Поэтому необходим переход к установлению дифференцированных нормативов отчислений от НДС уже на стадии разработки и утверждения федерального бюджета на следующий год. При этом несомненно следует учитывать накопленный опыт исчисления повышенных нормативов отчислений во время исполнения бюджетов субъектами Федерации в последние годы.

На наш взгляд, степень эффективности реализации указанного выше мероприятия зависит, в первую очередь, от возможности прихода федеральных и региональных исполнительных органов власти к общему согласию по поводу объективного определения расходов и доходов бюджетов субъектов Федерации. в этой связи необходимо разработать и законодательно утвердить на федеральном уровне методику расчета доходов и минимально необходимых расходов бюджетов субъектов Федерации. Тем более, что на региональном уровне есть уже подобный прецедент. в Свердловской области, например,

при разработке областного бюджета на 2013 г. применялась специальная методика расчетов бюджетов, которая принималась законодательно в приложении к Областному закону «Об областном бюджете на 2013. г». Так, при прогнозировании будущих доходов муниципальных бюджетов, например, от НДС, использовались фактические поступления по нему за 9 месяцев 2012 г. и ожидаемые поступления в четвертом квартале 2012 г. затем находилась средняя величина суммы ожидаемых поступлений в 2012 г., скорректированная на коэффициент ожидаемого роста поступлений в 2013 г. ($K=1,2$). Эта величина с учетом норматива поступлений в местные бюджеты и была принята за объем будущих доходов того или иного муниципального бюджета.

Что касается методики определения минимальных расходов бюджетов, то ей предшествовало принятие на областном уровне закона о минимальных государственных социальных стандартах в Свердловской области.

На основе их на 2013 г. были рассчитаны минимально необходимые расходы местных бюджетов.

Таким образом, на региональном уровне есть положительный опыт решения поставленной нами проблемы. Аналогичная методика, на наш взгляд, также может быть распространена и на уровень межбюджетных отношений Федерации и ее субъектов.

Следующий круг мероприятий можно причислить к аспекту совершенствования системы бюджетного выравнивания.

Как было отмечено ранее, и системе предоставления финансовой помощи субъектам Федерации из федерального бюджета присущи существенные недостатки. в качестве одного из таких недочетов этой сферы бюджетного регулирования можно выделить несогласованность форм оказания финансовой поддержки регионов. Это проявляется в том, что нередко средства федерального бюджета по различным направлениям нацелены на решение одной и той же проблемы регионов. Например, субъект Федерации, собственные доходы которого недостаточны для реализации государственных функций в социальной сфере, во-первых, может получить трансферт, во-вторых, возможно ему будет оказана финансовая поддержка по линии отраслевого финансирования и/или по линии федеральной программы по развитию данного региона [4].

При этом относительно объективно ведутся расчеты лишь в определении трансфертов тому или иному субъекту Федерации. в системе же выделения финансовой помощи по отраслевым каналам и некоторым федеральным программам, на наш взгляд, часто доминируют субъективные факторы, а также в них невозможно разделить средства на текущие и капитальные затраты.

В силу этих обстоятельств бюджетное выравнивание в РФ целесообразно строить на разделении его на текущее и долгосрочное выравнивание.

В этой связи в целях координации основных форм оказания финансовой поддержки регионов и снижения неэффективных расходов федерального бюджета необходимо

создать два автономно функционирующих фонда, в которых сосредотачивались бы все средства федерального бюджета, направляемых на бюджетное выравнивание: фонд текущего выравнивания и фонд долгосрочного выравнивания доходов бюджетов субъектов Федерации.

Основой расчета доли каждого субъекта Федерации (в расчете на душу населения) в указанных фондах должен стать фактор обеспеченности населения общественными благами. Так, субъект Федерации с меньшим показателем социальной обеспеченности своего населения должен иметь меньшую долю в фонде текущего выравнивания и большую долю в фонде долгосрочного выравнивания. Исходными данными для расчетов могут послужить результаты классификации (или ранжирования) субъектов Федерации по степени обеспеченности населения общественными благами, основанной на одном из предложенных нами в п. 2.3. подходах к оценке общего уровня социальной обеспеченности. Очевидно, что при этом доля каждого субъекта Федерации в фондах должна быть скорректирована на различающийся по регионам России уровень цен и показатель, характеризующий потенциал региона извлекать доходы в свои бюджеты.

В результате такого подхода к оказанию финансовой помощи субъектам Федерации появится возможность жесткого контроля как за распределением средств федерального бюджета по регионам, так и за расходованием выделенных средств исполнительными органами власти субъектов Федерации.

Нижеследующий анализ иллюстрирует, на наш взгляд, определенную дифференциацию субъектов Федерации по вышеуказанным показателям, сложившуюся на сегодняшний день.

Например, в настоящее время различия в показателях, определяющих финансовый потенциал различных территорий РФ в расчете на душу населения в процентах от среднего по стране уровня, достигают десятков раз.

Так, самые высокие показатели по объему розничного товарооборота приходились в 2011 г. таким субъектам Федерации как г. Москва (14495 тыс. руб.), г. Санкт-Петербург (5572 тыс. руб.), Ханты-Мансийский автономный округ (5065 тыс. руб.), Ямало-Ненецкий автономный округ (7937 тыс. руб.), Камчатская область (5640 тыс. руб.), Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ (6009 тыс. руб.), Кемеровская область (5099 тыс. руб.). Минимальные показатели у Чеченской Республики (195 тыс. руб.), Республики Ингушетия (338 тыс. руб.), Республики Дагестан (756 тыс. руб.), Республики Калмыкия (998 тыс. руб.). При этом средний показатель по стране равнялся 3736 тыс. руб. Таким образом, в 2011 г. максимальное значение объема розничного товарооборота на душу населения по субъектам Федерации в 72,5 раза превосходил минимальное и 3,9 раза среднее по стране [5].

Среднедушевой денежный доход (в месяц) в среднем по РФ в 2011 г. составил 532,9 тыс. руб. При этом, как и в случае с предыдущим показателем, максимальное зна-

чение достигнуто в г. Москве (1707, 8 тыс. руб.). На порядок ниже данный показатель у группы субъектов Федерации, которые «идут» после Москвы. в эту группу входят: Чукотский автономный округ (1185, 6), Тюменская (1140,5 тыс. руб.) и Магаданская (1151 тыс. руб.) области. Меньше всех денежные доходы получали в 2011 г. жители Республики Дагестан (185,5 тыс. руб.) и Республики Ингушетия (117,6 тыс. руб.). Следовательно, различие по этому показателю финансового потенциала территорий в расчете на душу населения достигало в 2011 г. 14,5 раза.

Нами была произведена классификация 88 субъектов РФ на десять классов. в качестве параметров описания субъектов, характеризующих их потенциальную доходность на душу населения, были взяты среднедушевой денежный доход и розничный товарооборот на душу населения.

Очевидно, что для получения объективной картины потенциальной доходности на душу населения территорий необходимо взять более широкий круг параметров описания. Нами же использовалась только доступная нам информация из данных Госкомстата РФ за 2011 г. Поэтому была поставлена цель лишь показать реализуемость такого подхода к учету финансового потенциала территорий государства.

Для обработки исходного массива данных использовалась распознающая процедура пакета статистической обработки STATISTICA for Windows 7, в основу которой заложен второй из описанных в п. 2.3. подход к оценке общего уровня потенциальной доходности территорий.

Результаты классификации позволяют сделать следующие выводы».

Так, по нашим расчетам 3 субъекта РФ, которые вошли в результате классификации в класс №10, имеют самые низкие возможности извлечения бюджетных доходов на своей территории. Это: Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Дагестан. Типичным представителем данной группы низко доходных субъектов Федерации является Республика Дагестан. Координаты центра этого класса соответственно равны 0,025 и 0,037. Для интегральной оценки возможной доходности можно использовать евклидову меру близости классифицируемого объекта от начала координат

Естественно, чем больше величина Π , тем больше возможности в целом имеет район (город) для извлечения доходов на своей территории в свой бюджет. Таким образом, для данного класса интегральный показатель, который равен расстоянию от начала координат до центра данного класса, равен 0,049. Отдельно следует отметить Ингушетию: расстояние от точки, представленной ее параметрами, до начала координат минимально. Это, в свою очередь, свидетельствует, что Ингушетия ($r=0$) обладает самым низким финансовым потенциалом на душу населения среди всех субъектов РФ.

Низкие показатели потенциальной доходности территорий характерны и для класса №9, для которой

$11=0,147$. Эта группа представлена следующими 9 субъектами РФ: Республика Марий-Эл, Республика Мордовия, Республика Адыгея, Кабардино-Балкарская Республика, Курганская область, Карачаево-Черкесская Республика, Республика С. Осетия (Алания), Оренбургская область и Республика Тыва. Наиболее полно описывают данный класс показатели Республики Адыгея.

Представителей следующих классов №2, №3, №4, №6 и №7, на наш взгляд, можно отнести к субъектам РФ, которые имеют относительно благополучное положение в плане извлечения доходов. Интегральные показатели этой группы классов колеблются от $11=0,198$ для класса №6 до $11=0,290$ для класса №2 (для классов №4, №7 и №3 интегральные показатели равны, соответственно, $Я=0,250$, $11=0,247$ и $11=0,225$).

Типичным представителем класса №2, которая объединяет 12 субъектов Федерации, является Томская область. Кроме нее данную группу представляют Архангельская, Новгородская, Калужская, Тульская, Ярославская, Челябинская, Читинская, Пермская области, Ненецкий, Еврейский автономные округа и Республика Хакасия.

В класс №3 вошли следующие 6 субъектов Федерации: Мурманская, Кемеровская, Сахалинская области, Таймырский автономный округ, Республика Карелия и г. Санкт-Петербург. При этом наиболее полно описывают данную группу регионов параметры Республики Карелия.

Самый многочисленный среди всех классов, полученных в результате классификации — класс №4. Он включает в себя 15 субъектов РФ. Это: Ленинградская, Костромская, Московская, Орловская, Смоленская, Кировская, Нижегородская, Белгородская, Липецкая, Омская, Новосибирская, Калининградская области, республики Татарстан, Бурятия, Удмуртия. Эталоном данного класса можно считать Смоленскую область.

Класс №6 представляют следующие 12 субъектов РФ: Псковская, Брянская, Рязанская, Ростовская, Астраханская области, Краснодарский край, Республика Башкортостан и др. Типичный представитель класса №6 — Курская область.

3 автономных округа — Коми-Пермяцкий (типичный представитель), Усть-Ордынский Бурятский и Агинский Бурятский сгруппированы в класс №7.

10 субъектов Федерации, объединенных в результате классификации в класс №1, можно причислить к одним из наиболее высокодоходных регионов РФ. К таким относятся вологодская, Самарская, Свердловская, Иркутская, Амурская области, Республика Коми, Эвенкийский автономный округ, Красноярский, Приморский и Хабаровский края. Интегральный показатель, демонстрирующий усредненные уровни доходности этих территорий, равен $0,363$. Используемые нами параметры, характеризующие финансовый потенциал территории на душу населения, Хабаровского края в большей степени подходят к описанию этого класса.

Самые высокие возможности извлечения доходов в бюджеты со своих территорий в расчете на 1 жителя имеются у 9 субъектов Федерации, которые вошли в класс №5. Это: г. Москва, Тюменская, Камчатская, Магаданская области, Республика Саха (Якутия), Чукотский, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий, Корякский автономные округа. Интегральный показатель центра данного класса, равный $0,782$, примерно в 16 раз превышает аналогичный показатель самого низко доходного класса №10 ($11=0,049$). Типичным представителем класса можно считать Магаданскую область. А наиболее нетипичным — г. Москву. При этом точка, из координат-параметров ее описания, наиболее удалена как от центра класса №5, так и от начала координат ($г=1,412$). Это, в свою очередь, позволяет нам сделать вывод о том, что возможности извлечения доходов на душу населения у г. Москвы самые большие среди всех субъектов РФ.

Существующую ныне в стране дифференциацию субъектов РФ по показателю обеспеченности населения общественными благами можно показать, на наш взгляд, следующим образом.

Обеспеченность населения услугами системы здравоохранения можно оценить, например, численностью врачей всех специальностей на 10000 населения и показателем финансового обеспечения населения средствами местного бюджета в расчете на 1 жителя.

Расходы местных бюджетов на систему здравоохранения, рассчитанных на душу населения, в среднем по РФ в 2011 г. равнялись 206,8 тыс. руб. Максимальные объемы финансирования были достигнуты в Корякском (1323,6 тыс. руб.) и Чукотском (827,9 тыс. руб.) автономных округах, а минимальный — в Ингушской Республике (12,9 тыс. руб.) [6]. Конечно, при этом следовало бы учесть различающиеся по регионам страны уровни цен на товары и услуги. Однако очевидно, что даже при этом такая сильная дифференциация (наибольший показатель в 110 раз превышает минимальный) не будет ощутимо сглажена.

По показателю обеспеченности населения врачами лидирует г. Москва: на 10 тыс. населения там приходится 77,5 врачей при среднем по России 44,5. Меньше всех обеспечены врачами среди субъектов Федерации жители Республики Ингушетии, где данный показатель развития здравоохранения составлял в 2011 г. всего 18,4. Таким образом, минимальный показатель в 2,4 раза меньше среднего по стране и в 4,2 раза меньше максимального — по г. Москве.

Сильная дифференциация сложилась и по показателю обеспеченности населения жильем. Так, если минимальный по РФ показатель 8,8 кв. метров на 1 жителя приходился на Республику Ингушетию, то максимальные Чукотскому автономному округу (21,4) и Псковской области (21,3).

Самый высокий показатель оказания бытовых услуг на душу населения 363 тыс. руб. был достигнут в Республике Хакасия, а наименьший — 24 тыс. руб. в Усть-Ор-

дынском Бурятском автономном округе. Следовательно, разница по этому показателю между максимальным и минимальным значениями в 2011 г. доходила до 15 раз.

Таким образом, результаты проведенных выше классификаций подтверждают наличие в стране существенной дифференциации субъектов РФ по финансовому потенциалу и по степени обеспеченности населения общественными благами в целом.

Подытожив вышеизложенное, можно отметить, что комплексный подход к группировке субъектов РФ, который будет учитываться в определении размеров финансовой помощи из федерального бюджета субъектам Федерации, позволит регулировать два основных параметра предлагаемой нами модели: текущее бюджетное выравнивание и сглаживание межрегиональной социальной дифференциации.

В конце отметим ряд мероприятий направленных, на наш взгляд, на совершенствование взаимоотношений бюджетов РФ и РБ.

1. Деятельность государственных органов республики в области развития федеративных отношений в финансовой сфере должна быть направлена преимущественно на формирование механизмов реализации полномочий, отнесенных к совместному ведению РФ и РБ;

2. В предстоящем периоде следует добиться серьезного продвижения в процессе разграничения полномочий в сфере государственных финансов. Следует разработать специальный договор в этой сфере, предусмотрев в нем

взаимоотношения государственных финансовых органов, стыковку бюджетных процессов в РФ и РБ, механизмы реализации полномочий, отнесенных к совместному ведению. Следует четко определиться в вопросе об участии РБ в бюджетном регулировании субъектов Федерации.

3. Представляется, что формирование межбюджетных отношений с РФ на договорных началах и в будущем является целесообразным для РБ. Это объясняется тем, что сегодня удельный вес финансовых средств бюджетного регулирования в доходах всех бюджетов субъектов Федерации остается высоким. Следовательно, объем доходов бюджетов субъектов РФ, в частности РБ, будет находиться в прямой зависимости от размеров отчислений от этих налогов, которые утверждаются в ежегодных законах РФ о федеральном бюджете на предстоящий год, т.е. от федеральных органов государственной власти. в этой связи для полной и последовательной реализации принципов бюджетного федерализма при построении финансовой системы необходимо принять долгосрочные соглашения между органами государственной власти РФ и РБ по урегулированию межбюджетных отношений, предусматривающие регулирование федеральных налогов, учет средств поступающих в доход федерального бюджета, финансирование расходов федерального бюджета на территории республики в соответствии с Договором о разграничении предметов ведения и взаимном делегировании полномочий между органами государственной власти РФ и РБ.

Литература:

1. Буренкова, Е.Н., Сысоева А.Г. Территориальное управление: самофинансирование, самоуправление/Опыт, проблемы, перспективы/. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 124 с.
2. Кирпичников, В.А. Бюджетный федерализм и местное самоуправление // Финансы. — 2011. — №6. — с. 6–8.
3. Р. Марданов. Перспективы федеративного устройства Российской Федерации. // Экономика и управление. — 2010. — №1: — 65–71.
4. С. Хурсевич. Оптимизация финансовой поддержки субъектов федерации. //Экономист, — 2013. — №5.
5. Павлова, Л.Н. Бюджетные потоки и проблемы бюджетного регулирования // Финансы. — 2012. — №4. — с. 45–48.
6. Финансовое обеспечение населения регионов России средствами местного бюджета здравоохранения и обязательного медицинского страхования в 2011 году. // Экономика здравоохранения. — 2012. — №7. — с. 53–54.

Социальный капитал как составная часть институциональной среды

Спицына Любовь Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Шашкова Анастасия Александровна, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На сегодняшний день категория неформальных институтов используется в социально-экономических, социологических и политических исследованиях, то есть является сквозным для нескольких областей науки. В ин-

ституциональной экономической теории под неформальными институтами понимаются нормы и обычаи постоянных экономических взаимодействий между субъектами экономической системы. С другой стороны, очевидно,

что социальный капитал, понимаемый как совокупность личных взаимосвязей каждого человека с другими людьми, накапливаемый в течение его жизни, и которые он может использовать для решения своих экономических проблем, не может не входить в число составляющих институциональной экономической среды.

Поскольку экономика России отличается сложной, противоречивой и во многом деструктивной институциональной системой, в которой действующие неформальные институты порождают массу негативных явлений (криминальность, коррупцию, незаинтересованность экономических субъектов в положительных изменениях), особую роль играет именно социальный капитал, который может стать основой зарождения позитивных и адекватных неформальных институтов. Страны с развитым социальным капиталом, по исследованиям современных ученых, имеют меньше серьезных неразрешенных социально-экономических проблем.

Целью данной работы является выявление места социального капитала в системе неформальных институтов. Исходя из данной цели, определяются следующие задачи:

- 1) изучить понятие и состав неформальных институтов;
- 2) классифицировать социальный капитал как тип неформального института;
- 3) рассмотреть открытый и закрытый социальный капитал.

Социальный капитал, с экономической точки зрения, — это особый вид экономического капитала, который существует в нематериальной форме и является неограниченным благом. Он мобилизует ресурсы экономических субъектов, снижает транзакционные издержки (асимметрию информации, неопределенность, риски оппортунистического поведения, расходы на ведение переговоров). Но социальный капитал стоит рассматривать не только как нематериальное экономическое благо, но и как неформальный институт экономики, который оказывает значительное воздействие на эффективность институционального взаимодействия.

Интерес к анализу неформальных институтов вызван необходимостью понимания факторов, которые моделируют экономическую систему и задают траекторию ее развития, объясняют законы поведения экономических агентов, способствуют или препятствуют функционированию формальных институтов (установленных государством нормативных актов, обязательных к исполнению всеми экономическими субъектами).

Под неформальным институтом в узком смысле понимаются все правила, которые не зафиксированы на бумаге, то есть традиции, обычаи, нормы межличностного общения людей [1, с. 71]. Некоторые исследователи относят к неформальным институтам также обычные правила поведения людей данной институциональной системы в определенной ситуации. В широком смысле, понятие неформальный институт трактуется как принятые в обществе, (обычно неписанные) правила, которые создаются,

соблюдаются, транслируются, распространяются и обеспечиваются принудительной санкцией вне официальных каналов [2, с. 192]. Важным для понимания природы неформальных институтов является критерий формы принуждения. Для формальных институтов характерна внешняя форма принуждения, так как она исходит от других субъектов — вышестоящих структур, в первую очередь, государства. Неформальные институты иногда называют «внутренним порядком» [3, с. 335], поскольку для них характерна внутренняя форма — самопринуждение. Неформальные институты моделируют поведение людей независимо от их профессиональной и общественной принадлежности, по своей природе они более консервативны, нежели формальные, поэтому являются понятнее и привычнее для общества. В процессе делового общения, к примеру, определяются конкретные цели и задачи, требующие незамедлительного решения. При таком общении приходится взаимодействовать с разными людьми, независимо от уровня их внутреннего восприятия. Даже если этот человек неприятен, следует придерживаться определенной культуры общения, которая и является регулятором — неформальным институтом. Принятые обычаи делового общения, соблюдают все члены группы. К ним относятся приветствия, форма обращения к коллегам, стиль общения, комплименты, которые могут ослабить напряженность, символы, принятые в общении. Человек, их не соблюдающий, не добьется своих целей и «выпадет» из экономической группы.

Теперь рассмотрим социальный капитал как неформальный институт. Впервые понятие «социальный капитал» ввел французский социолог П. Бурдьё, чтобы обозначить социальные связи, которые могут выступать ресурсом получения выгод. Также Бурдьё отметил, что устойчивые неформальные социальные связи, построенные не на принудительной и не на функциональной основе, являются мощным источником получения различных благ. Такие связи строятся по принципу взаимных обязательств «ты мне — я тебе». Эти связи никак не защищены и не поддерживаются формальными нормами, они находятся под защитой неформальных норм, влияние которых может быть очень сильным. Отношения, включаемые в состав социального капитала, регулируются в основном неформальными институтами. Социальный капитал основывается, прежде всего, на общественных традициях и нормах, так как этот институт создается снизу, самими агентами взаимодействия. Очень полезными неформальные связи будут в неустойчивой институциональной среде: в ситуации, когда законы, по которым живет общество, слишком изменчивы, нечетки и противоречивы, а их исполнение плохо контролируется или носит избирательный характер, социальный капитал исполняет функции государства по защите интересов индивида, становится механизмом получения основных благ. В данном случае, социальный капитал выступает в роли некой институциональной «смазки», которая заменяет действие неустойчивых и неэффективных рыночных взаи-

модействий. Доверие определяет уникальность социального капитала как неформального института. Концепцией «круга доверия» активно занимался американский ученый Ф. Фукуяма [4, с. 474]. По его мнению, именно доверие является стержнем социального капитала, характеризует способность людей объединяться за пределами семьи и без помощи государства. Таким образом, если все члены группы понимают, что их коллеги будут вести себя честно, значит, они доверяют друг другу. Доверие является одним из элементов «триады социального капитала» [5, с. 48], в которую входят также социальные сети, способствующие коллективным действиям, и просоциальные нормы поведения, отражающие общественный интерес. Все компоненты триады взаимосвязаны между собой: сети закрепляют доверие между членами группы и способствуют распространению просоциальных норм, а единство ценностей и доверие расширяют социальные сети и контакты. Доверие и нормы, способствующие коллективным действиям, выступают элементами культуры, передающейся из поколения в поколение. Культура воплощается в выборах индивидов, функция полезности которых зависит не только от личного благосостояния, но и от того, каким образом поведение индивида соответствует общественным нормам. В более развитой форме просоциальные нормы не только ограждают индивида от оппортунистического поведения, но и стимулируют его выступать контролером поведения окружающих.

Согласно определению, социальный капитал способствует коллективным действиям определенных групп для достижения общей цели. С этой точки зрения, выделяют [5, с. 53] две разновидности социального капитала: открытый (bridging) и закрытый (bonding). Открытый социальный капитал становится предпосылкой для формирования широких общественных объединений. Для его возникновения необходимо доверие не только окружающим близким людям (семья, друзья, хорошие знакомые), но и обществу в целом. В таких случаях радиус доверия должен быть велик. Помимо этого, все члены общества должны разделять одинаковые нормы и ценности, должна действовать так называемая универсальная мораль, когда вы относитесь ко всем людям, независимо от того знаете Вы их или нет, одинаково. Те действия, которые хороши или плохи по отношению к близким людям, должны являться таковыми и по отношению к окружающим. Открытый социальный капитал способствует появлению

«групп Патнэма» [6]. Цель таких групп — улучшение качества жизни других людей. В свою очередь, закрытый социальный капитал основывается на ограниченной морали. Ограниченная мораль предполагает выделение одной группы среди остальных, то есть разное отношение, с различными моральными мерками к близким и чужим членам общества. Следовательно, радиус доверия здесь будет небольшим, он способствует возникновению узких групп, которые преследуют исключительно собственные цели и интересы — «групп Олсона» [7]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что если в обществе преобладает открытый социальный капитал, то это обеспечивает рост эффективности деятельности организаций, сплоченности и конкурентоспособности общества, а так же его динамичное развитие. Преобладание в обществе закрытого социального капитала препятствует развитию экономики, снижается уровень доверия и социальных связей. Из этого следует, что взаимосвязь социального капитала и государства обратно пропорциональна: чем меньше значимость социального капитала в обществе, тем выше влияние государства, и наоборот. Необходимо отметить, что традиционно в истории России (в XV–XIX вв.) открытый социальный капитал был органично встроен в функционирование экономики (христианская этика, взаимовыручка первопроходцев при освоении новых земель, меценатство и благотворительность). К сожалению, наследством 20 в. является превалирование как раз закрытого социального капитала, выделение малых групп, активно использующих корпоративные, этнические и родственные связи для получения конкурентных преимуществ для себя. Однако, в настоящее время формирование групп Патнэма происходит достаточно активно на фоне возрождения интереса общества к религии, волонтерства и объединения по интересам (например, клубы молодых мам в интернет-сообществе и за его пределами, социальные сети одноклассников и т. п.).

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что социальный капитал представляет собой один из типов неформальных институтов, причем последние выступают регулятором элементов социального капитала — социальных сетей, коллективных действий, доверия, «групп Олсона» и «групп Патнэма». Так же социальный капитал и сам может выступать в качестве неформального института рынка, задавая формат институционального взаимодействия.

Литература:

1. Горожанкина, М. Е. Экономический институт в контексте теории социального капитала / М. Е. Горожанкина // Научные труды ДонТУ. Сер. Экономика. Донецк: Изд-во ДонТУ, 2009. — Вып. 70. — с. 70–76.
2. Г. Хелмке, С. Левитски. Неформальные институты и сравнительная политика // Прогнозис, 2007, №10. с. 192.
3. В. В. Московцев. Диалектика экономических реформ в России: монография / В. В. Московцев. Тамбов: Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина, 2006. — с. 335.
4. Фукуяма, Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма; Пер. с англ. Под общ. ред. А. В. Александровой. — 2004. — 474 с.
5. Полищук, Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. — 2011. — № 12. — с. 44–66.

6. Патнем, Р. Чтобы демократия работала: Гражданские традиции в современной Италии. Princeton: Princeton University Press, 1993.
7. Олсон, М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп: Пер. с англ./М. Олсон. М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995. — 165с <http://socioline.ru/book/m-olson-logika-kollektivnyh-dejstvij-obshchestvennye-bлага-i-teoriya-grupp> (дата обращения 8.04.14).

Страхование банковских кредитных рисков в коммерческом банке

Тарханова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Пастухова Анна Валерьевна, магистрант

Тюменский государственный университет, Финансово-экономический институт

Кредитный риск — это риск неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту, риск неплатежа. В качестве системных причин, по мнению Ем В. С., влияющих на степень кредитного риска, следует отметить:

— адекватность законодательной базы, поддержка государством систем жилищного ипотечного кредитования населения;

— уровень жизни и экономическая стабильность в стране [2, с. 15].

В настоящее время широко распространено страхование кредитных банковских рисков. По оценкам экспертов общий прирост рынка банковского страхования в 28% был обеспечен, прежде всего, одним видом — страхованием жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов (прирост 77%). Основной рост рынка банковского страхования обеспечили экзотические страховщики за счет страхования при потребительском кредитовании. В 2013 году объем рынка банкострахования составил 161 млрд. рублей, что на 28% выше показателя прошлого года (аналитики «Эксперта РА» прогнозировали прирост 30%).

При этом прирост взносов по банкострахованию за 2013 год у экзотических страховщиков был существенно выше, чем у рыночных — 70 и 13% соответственно. Как и прогнозировал «Эксперт РА», наибольшая доля высокомаржинального страхования жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов досталась экзотическим страховщикам (85%), а стагнирующее страхование заемщиков юридических лиц и сложное страхование рисков банков — рыночным страховым компаниям (75% и 70% соответственно).

Высокими темпами растет страхование собственных рисков банков: страхование эмитентов банковских карт (прирост в 2013 году, по прогнозу «Эксперта РА», составит 100%), страхование ответственности персонала и D&O (30%), комплексное страхование рисков банков ВВВ (25%). Темпы прироста взносов в страховании залогового имущества юридических лиц замедлятся и составят 7%, что связано с ростом доли беззалогового кредитования. Тем не менее в этом сегменте продолжают доминировать рыночные страховые компании. Еще одно

перспективное для рыночных страховщиков направление сотрудничества, в котором особенно заинтересованы средние и небольшие банки, — продажа в отделениях банков коробочных страховых продуктов, не связанных с банковскими услугами.

Особенностью страхования кредитных банковских рисков является то, что оно осуществляется не только с использованием страховых компаний, но и внутри кредитного учреждения.

Страхование кредитных рисков является основным содержанием работы коммерческого банка в процессе осуществления кредитования физических и юридических лиц и охватывает все стадии этой работы [4, с. 29] — от анализа кредитной заявки потенциального заемщика до завершения расчетов и рассмотрения возможности возобновления кредитования. При этом измерение кредитного риска, его мониторинг и контроль осуществляются на основании кредитной политики банка, которая устанавливает основную стратегию коммерческого банка в области кредитования, согласно принятым внутренним положениям банка, которые базируются на следующих нормативных актах:

— Письмо Банка России от 23.03.2007 №26-Т «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)»;

— Письмо Банка России от 10.09.2004 №106-Т «О расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)»;

— Письмо Банка России от 23.06.2004 №70-Т «О типовых банковских рисках» [5, с. 11].

Помимо этого, страхование банковского кредитного риска базируется на базе внутренних регламентирующих документов Банка (приказов, распоряжений и пр.), которые определяют его кредитную политику, прописывают процедуры по предоставлению кредитных продуктов, а также порядок выявления, оценки, мониторинга и контроля кредитного риска. Согласно локальным документам осуществляется разрешение вопросов по формированию резервов на возможные

Таблица 1. Банкострахование, всего

Место, 2013	Место, 2012	Компания/группа компаний	Страховые взносы, тыс. руб.	Страховые выплаты тыс. руб.	Темпы прироста взносов, %	Рейтинги надежности «Эксперт РА»
1	2*	ООО «ППФ Страхование жизни»	13400664	107479	96.0	A++
2	3	Группа «Ингосстрах»	12772601	6898668	50.1	A++
3	1	СОАО «ВСК»	12096603	6289565	11.3	A++
4	6	ООО СК «ВТБ Страхование»	10640767	1395544	72.1	A++
5	5	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	9973945	5683699	28.5	A++

потери по активам, которые могут иметь кредитный риск. Управление кредитным риском подразумевает реализацию системного подхода к управлению рисками как кредитного портфеля Банка в целом, так и отдельных операций с конкретными заемщиками. Но несмотря на это, в большинстве банков отсутствует важный элемент системы управления рисками — регламент делегирования полномочий.

При стратегическом управлении кредитным риском важной составляющей страхования является делегирование полномочий на принятие решений о кредитовании заемщиков.

Делегирование полномочий и распределение зон ответственности является действенным методом на этапе аудита и корректировки управления рисками, возникающими при осуществлении кредитной деятельности. Ввиду того, что любые решения по предоставлению кредитов корпоративным клиентам принимаются только кредитным комитетом (малым или большим в зависимости от запрашиваемой суммы кредита), что противоречит принципу делегированию полномочий и приводит к растягиванию процесса принятия решения, считается целесообразным ввести данный принцип [1].

Полномочия по принятию кредитных решений могут быть делегированы различным группам служащих: кредитным инспекторам (менеджерам), группам кредитных работников, кредитным комитетам.

Необходимо отметить, что между степенью иерархичности системы принятия кредитного решения и убытками, связанными с кредитными рисками, не выявлено. Как чересчур жесткие, так и чрезмерно децентрализованные системы имеют свои недостатки: первые в результате приводят к неоправданному затягиванию процесса принятия решения с последующим возникновением затрат и потерь клиентов; вторые ведут к непоследовательности, беспорядку и плохому качеству выдаваемых кредитов. Но при наличии высококвалифицированных кредитных менеджеров и аналитиков децентрализованная система может стать залогом эффективности кредитной деятельности банка. Лучшее решение в любом банке лежит где-то посередине между двумя крайностями: тотальным принятием решений советом директоров или же полным делегированием их на низшие уровни [2].

В качестве предложений для оптимизации управления кредитными рисками коммерческого банка предлагается:

— построение системы делегирования полномочий, основной которой является создание внутреннего нормативного документа, в которой бы четко прописывалось, что выдача кредитов в пределах определенной (достаточно небольшой) суммы выдается кредитными менеджерами, на основе полученных оценок из экспертных подразделений (к примеру, в размере до 25–30 тысяч долларов) [6];

— решения по кредитам на большие суммы распределялись бы между группами менеджеров (во главе с управляющим директором и с участием экспертных подразделений), малым и большим кредитными комитетами (рисунок 1);

— внутренним регламентом рекомендуется установление кредитного лимита новому сотруднику, при этом необходимо прописать процедуру его увеличения в зависимости от опыта менеджера;

— для сокращения рисков на уровне управляющих директоров и вице-президентов банка рекомендовано создавать группы «обсуждения», включающие кредитных менеджеров, начальника, директора (или вице-президента в зависимости от суммы) и экспертных аналитиков. Цель создания данных групп — принятие комплексного и взвешенного решения по сделке. Необходимость создания таких групп заключается в необоснованном затягивании процесса рассмотрения сделок (свыше полугода) при непрерывности процесса производственной деятельности клиента, которому средства нужны в ближайшее время (месяц — три).

Экспертные подразделения, как и блоки бизнеса (в частности подразделение, ответственное за анализ финансового состояния заемщика и юридическое подразделение) также должны делиться по отраслевому признаку с целью создания более компетентного мнения аналитиков.

При этом в результате делегирования полномочий станет возможным минимизировать кредитный риск кредитных учреждений, а также появится возможность детально разобраться в механизме предоставления банковских кредитов, наряду с этим проанализировать функции кредитных специалистов на различных этапах кредитного

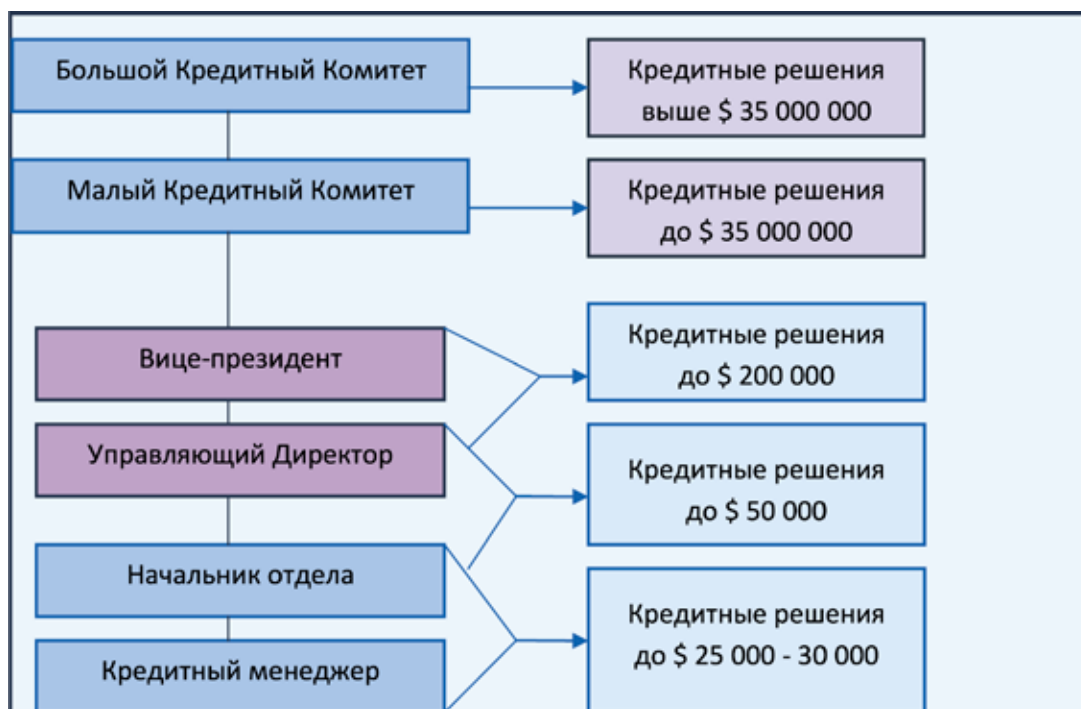


Рис. 1. Схема делегирования полномочий в кредитном подразделении для минимизации кредитного риска

процесса с целью выработки предложений по его оптимизации.

Нельзя не отметить, что проблемными могут стать и незначительные ссуды в рамках лимита, но в суммарном

объеме достаточно большие. Поэтому каждое решение кредитного менеджера должно быть под контролем руководителя в части сделок, по которым получено неоднзначное заключение экспертных подразделений.

Литература:

1. Грюнинг, Х. Анализ банковских рисков. Система корпоративного управления финансовым риском/Х. Грюнинг, С. Б. Братанович; пер. с англ.; вступ. сл. д-ра экон. наук К. Р. Тагирбекова — М.: Изд-во «Весь Мир», 2007. — 304 с.
2. Ем, В. С. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России. — Москва. — 2006.
3. Кабушкин, С. Н. Управление банковским кредитным риском. — М.: Новое знание, 2004. — 336 с.
4. Куликова, Е. Е. Управление рисками. Инновационный аспект/Е. Е. Куликова. — М.: Бератор Паблишинг, 2008. — 204 с.
5. Лаврушин, О. И. Банковские риски: учебное пособие/под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина, д-ра экон. наук, проф. Н. И. Валенцевой. — М.: Кнорус, 2007. — 232 с.
6. Романов, М. Н. Основные подходы к оценке кредитного риска в РФ // Банковское дело — 2010.
7. Энциклопедия финансового риск-менеджмента/Под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. — М: Альпина Паблишер, 2003. — 786 с.

Современное состояние и возможности административной интеграции различных видов общественного транспорта в мегаполисах (на примере Санкт-Петербурга)

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Развитие глобализационных процессов предопределяет урбанизацию населения и расползание территорий городов. Вследствие чего происходит рост объемов и дальности внутригородских поездок, что в свою очередь становится причиной перегруженности улично-дорожной сети. Общеизвестной и наиболее эффективной мерой. Но, для того, чтобы общественный транспорт стал реальной альтернативой индивидуальному транспорту, он должен иметь достаточно плотную сеть остановок, короткие интервалы движения и высокую скорость, а значит быть дорогим для городских сообществ. К тому же сообщества, живущие в городах с ярко выраженными постиндустриальными тенденциями, то они уже не способны не только развивать, но и содержать столь дорогую инфраструктуру городского пассажирского транспорта, созданную предыдущими поколениями под градообразующие производства. Кроме того, социально-экономические преобразования существенно изменили структуру рынка труда, организацию торговли и бытового обслуживания и привели к тому, что потоки суточной миграции населения и маршрутная сеть городского общественного пассажирского транспорта не в полной мере соответствуют друг другу. Тем не менее, не смотря на то, что городской пассажирский транспорт страны за годы реформ сократился более чем вдвое, в отдельных городах он все еще представляет достаточно мощную структуру.

Так, городской пассажирский транспортный комплекс Санкт-Петербурга на современном этапе формируют [1]:

1. Сеть Петербургского метрополитена, которая включает 5 линий общей протяженностью 113,6 км, (67 станции, 72 вестибюля и 7 пересадочных узлов);

2. Сеть наземного электрического транспорта, которая включает 43 трамвайных и 44 троллейбусных маршрута. Протяжённость в двухпутном исчислении трамвайной сети Санкт-Петербурга составляет 240 км, троллейбусной сети 325 км. Парк транспортных средств составляет 700 троллейбусов и 750 трамвайных вагонов;

3. Сеть автобусного транспорта, которая включает 329 автобусных маршрутов регулярных перевозок с посадкой и высадкой пассажиров только в установленных остановочных пунктах по установленному Правительством Санкт-Петербурга тарифу и 303 автобусных маршрута регулярных перевозок с посадкой и высадкой в любом не запрещённом Правилами дорожного движения месте. Парк транспортных средств составляет около 6000 автобусов;

4. Сеть пригородного железнодорожного транспорта в черте административных границ Санкт-Петербурга: 44

станции, в том числе 5 головных вокзалов, и 46 остановочных пунктов.

Парк легкового транспорта в Санкт-Петербурге составляет более 1,5 миллионов автомобилей. Городской пассажирский транспортный комплекс Санкт-Петербурга сопряжен с пассажирским транспортным комплексом Ленинградской области, на территории которой находятся отдельные составляющие транспортного комплекса Санкт-Петербурга — станция метрополитена «Девяткино» и депо метрополитена «Северное». Транспортные системы города и области связаны между собой автомобильными дорогами (из них 7 федерального значения, 25 — регионального) и железными дорогами 12 направлений.

Существующие проблемы в области модернизации городских пассажирских транспортных комплексов фактически одинаковы для всех городов Российской Федерации и их условно можно разделить на две группы. Первая группа — это проблемы, которые имеют глубинный характер. Их решение требует фундаментальных исследований, а главное политической воли и значительных ресурсов. Глубинные проблемы связаны с изменениями в социально-экономическом укладе жизни города, ростом автомобилизации населения, изменениями в структуре занятости и расселении. Вторая группа проблем — это проблемы, которые могут быть решены в ходе самонастройки транспортной системы. Анализ способов модернизации общественного транспорта (в нашей терминологии решения глубинных проблем) в «прогрессивных» зарубежных городах свидетельствует о том, что наиболее масштабный этап модернизации городских транспортных систем приходился на 80-е годы прошлого столетия. В этот период, согласно директивам Европейского Содружества, в них были приняты меры по развитию конкуренции компаний-перевозчиков с целью повышения их экономической эффективности с сохранением единой системы транспортных услуг с согласованными расписаниями и сквозными тарифами.

Российские города с конца 90-х годов прошлого столетия шли по пути дерегулирования сферы транспортных услуг и разрушения интеграции между системами общественного транспорта. Для первого поколения программ реорганизации городского пассажирского транспорта был характерен традиционный отраслевой подход. Элементы комплексного планирования развития транспорта, которое применялось в советский период, были полностью или частично утрачены.

Не избежал участия в проведении эксперимента по дерегулированию автобусного транспорта и Санкт-Петербург. Однако в последние годы, наблюдается постепенный отход от концепции дерегулирования городского пассажирского транспорта. В настоящее время для развития городского пассажирского транспорта Правительством Санкт-Петербурга приняты такие основополагающие документы, как: *Транспортная стратегия Санкт-Петербурга до 2025 года*, *Целевая программа «Развитие транспортного комплекса Санкт-Петербурга до 2015 года»*, *Концепция развития метрополитена и других видов скоростного внеуличного транспорта в Санкт-Петербурге на период до 2020 года*. В данных документах городской пассажирский транспорт уже рассматривается как элемент социального пространства жизнедеятельности людей. Однако, коренного, по мнению жителей, улучшения с транспортной ситуацией в городе не наступает. Возникает закономерный вопрос — продолжать совершенствовать существующую систему городского пассажирского транспорта в Санкт-Петербурге или кардинально изменить ее элементы, структуру и взаимосвязи? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо исследовать возможность применения логистической концепции по управлению сквозным потоком к управлению пассажиропотоком — в этом состоит главная научная гипотеза. Для чего необходимо исследовать возможности трансформации действующих транспортных систем отдельных видов транспорта в единую транспортную систему. Система метро и городского железнодорожного транспорта должна интегрироваться в систему городского общественного транспорта так, что ее входной поток в пунктах сопряжения на станциях метрополитена или железнодорожных станциях внутри города становится поглощающим, а выходной поток — формирующим потоки других видов транспорта в границах созданной в мегаполисе маршрутной сети. Главная задача метрополитена должна состоять в обеспечении магистральных внутригородских перевозок пассажиров по направлениям, связывающим периферийные районы города с центром и между собой и характеризующимся наиболее устойчивыми пассажиропотоками. Поскольку понятие транспортная система объединяет в себе два понятия — «транспорт» и «система» исследуем их в начале в отдельности, а затем во взаимосвязи. Приступая к исследованию понятия городской пассажирский транспорт, необходимо констатировать, что законодательство Российской Федерации до настоящего времени не дает его четкого определения. Городской транспорт не рассматривается как единое целое и с функциональной точки зрения. В городах функции и обязанности в сфере транспорта распределены между разными ведомствами и комитетами. Территориальное планирование практически никак не связано с транспортным планированием. Оценка того, как новая застройка или изменение характера землепользования влияют на дорожное движение,

проводится крайне редко, а если и проводится, то фактически не используется.

В научной литературе и исследованиях встречается довольно много определений городского пассажирского транспорта. Группировка определений городского пассажирского транспорта, позволила выделить три их основных типа:

1. «Городской вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период времени маршрутам, известным населению» [2];

2. «Многофункциональная транспортная система, которая объединяет различные виды транспорта и осуществляет движение по территории города и ближайшей пригородной зоне» [3];

3. «Функционирующую на территории города и в некоторых случаях за её пределами устойчивую, развивающуюся систему перевозок пассажиров в соответствии с социально-экономическими концепциями и планированием жизнеобеспечения города» [4].

Анализируя вышеприведённые определения городского пассажирского транспорта, можно сделать вывод, что исследователи сходятся в том, что это *устойчивая система регулярных перевозок пассажиров в черте города и за его пределами* в соответствии с социальными и экономическими концепциями и планами развития города. Сложность дать всеобъемлющее определение понятия «городской пассажирский транспорт» заключается в том, что с одной стороны, городской пассажирский транспорт, оказывая услуги населению, является частью инфраструктуры рынка, а с другой — он сам как субъект рынка продает свои услуги, перемещая пассажиров, и тем самым образует рынок транспортных услуг. Кроме того, в связи с развитием мобильной связи и Интернета меняется потребность в ежедневных перемещениях на работу, в библиотеки, магазины и так далее. Потребности жителей городов в перемещении претерпевают изменения уже не столько от роста города, изменения его транспортной сети, улучшения или ухудшения работы транспорта и изменения стоимости проезда, как это было раньше, сколько от развития информационных коммуникаций. Городской пассажирский транспорт становится лишь частью в коммуникативной системе города, что в свою очередь требует новых подходов в его определении. Именно в силу сложности и многофункциональности транспорта, как объекта определения, большинство исследователей ограничиваются набором определений, связанных с функцией пассажирского транспорта — перемещением людей, одновременно делая акцент на том, что обеспечением этого перемещения являются перевозочные устройства, как более широкое понятие по сравнению с транспортными средствами, трудовые ресурсы и транспортная инфраструктура.

В настоящей статье понятие «городской пассажирский транспорт» исследуется в трех направлениях:

1. *С точки зрения технологии*, как вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период времени маршрутам, известным населению.

2. *С точки зрения теории систем*, как функционирующую на территории мегаполиса устойчивую, развивающуюся в соответствии с социально-экономическими концепциями и планированием жизнеобеспечения города, систему перевозок пассажиров.

3. *с точки зрения возможности применения логистической концепции* для управления потоковыми процессами применительно к системе городского пассажирского транспорта с применением логистических инструментов минимизации затрат времени и средств на организацию перемещения пассажиров.

Для всех трех перечисленных направлений на современном этапе главной проблемной областью является *возможность осуществления перевозок различными видами городского пассажирского транспорта как единой транспортной системой*.

Система — (от греческого *systema* — целое, составленное из частей; соединение), множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. Необходимо принять во внимание, что однозначного понятия системы не существует. В настоящее время существует достаточно большое количество определений «система». Они изложены в работах Л. фон Берталанфи, А. Холла, У. Гослинга, Р. Акоффа, К. Уотта и других ученых. «Например, по фон Берталанфи, система — комплекс элементов, находящихся во взаимодействии, по А. Холлу система представляет собой множество объектов вместе с отношениями между объектами и между их атрибутами. У. Гослинг под системой понимает собрание простых частей. В соответствии с понятием Р. Акоффа система представляет собой любую сущность, которая состоит из взаимосвязанных частей. К. Уотта, который считает, что система — это взаимодействующий информационный комплекс, характеризующийся многими причинно-следственными взаимодействиями» [5].

Исследования различных определений системы позволило выделить три ее основных признака:

1. Система — это совокупность элементов, которые сами могут рассматриваться как системы;

2. Для системы характерно наличие интегративных свойств, которые присущи системе в целом, но не свойственны ни одному из ее элементов в отдельности;

3. Для системы характерно наличие существенных связей между элементами.

Если эти общие основные признаки системы перенести на транспорт, то систему городского пассажирского транспорта в упрощенном виде можно представить как совокупность взаимосвязанных элементов (подсистем):

1. Транспортной сети (транспортных пунктов, узлов, перегонов), то есть объектов, каким-то образом пространственно расположенных;

2. Подвижного состава — то есть нелинейных, перемещающихся объектов;

3. Организации перевозочного и экономического процессов.

Далее, нами были проведены исследования понятий транспортная система, используемых в настоящее время, как в научной литературе, так и в нормативных документах. В Транспортной стратегии Санкт-Петербурга до 2025 года «под транспортной системой (транспортным комплексом) Санкт-Петербурга понимается совокупность объектов и субъектов транспортной инфраструктуры, транспортных средств, функционирующих в пределах административных границ Санкт-Петербурга» [6]. В данном определении объекты и субъекты даже не транспорта, а только транспортной инфраструктуры связаны только административными границами Санкт-Петербурга. Кроме того ставится знак равенства между транспортной системой и транспортным комплексом. В «Модельном законе о транспортной деятельности», принятом Постановлением 29—8 на 29-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ в Санкт-Петербурге 31.10.2007, транспортная система определяется как «технологически взаимосвязанная система транспортных средств, транспортных коммуникаций, транспортной инфраструктуры независимо от формы собственности, системы регулирования их взаимодействия»... [7]. В данном определении связь между элементами ограничена технологией перевозок, но уже играет ключевую роль. На практике в большинстве случаев авторы различных нормативных документов подходят к понятию транспортная система для характеристики транспорта вообще, без обязательного условия согласованной работы его видов.

Что касается определений транспортной системы города *в научной литературе*, то наиболее красноречиво описывает ситуацию с терминологией известный ученый — транспортник С.А. Ваксман: «Уже приходилось отмечать, что терминология по транспортным системам городов не устоялась и не отработана. Прежде всего, это относится к базовому термину — «транспортная система города». Отметим, что это не только отечественная проблема. По моей просьбе известный литовский специалист А. Клибавичюс опросил ряд ведущих европейских специалистов, которые практически единодушно привели следующее определение: *Транспортная система города* — это транспортная система, лежащая в пределах городской агломерации или на территории населенного пункта. При изучении транспортной системы должны учитываться четыре составные части системы: улицы и транспортная инженерная инфраструктура; все участники и виды движения — пешеходы, водители индивидуального, общественного транспорта, водители грузового транспорта, велосипедисты; все транспортные средства — автомобили, рельсовый транспорт (и вертикальный — фуникулеры), тягачи и прицепы, мотоциклы, велосипеды, строительные механизмы; окружающая

среда (застройка, озеленение, столбы контактной сети, и т.д.). *Определение, правильное по существу, не содержит ряд обязательных для понятия «система» признаков»* [8].

С позиций системных признаков *строение системы* определяют такие категории, как элемент, связь, структура. В качестве элементов транспортной системы, в данном исследовании, мы будем рассматривать только отдельные виды городского пассажирского транспорта, то есть искусственно уменьшим границы системы. *Связи между элементами* обеспечивает возникновение и сохранение целостных свойств системы. По характеру различают связи подчинения и связи управления (*прямая связь* — непосредственное воздействие объектов одного на другой, *обратная связь* — воздействие результатов функционирования системы на характер этого функционирования). Элементы, вступая в связь между собой, утрачивают часть своих свойств, которыми они потенциально обладали в свободном состоянии. Структура описывает способ организации системы и тип связей в системе. *Исследовав с позиций системных признаков, городской пассажирский транспорт Санкт-Петербурга, мы пришли к следующим выводам:*

Общая цель городского пассажирского транспорта имеет сложную взаимосвязь с процессом перевозки. Существующую цель можно разбить на две глобальные составляющие:

— удовлетворение потребностей населения в пассажирских перевозках, повышение качества перевозок (социальный аспект);

— снижение затрат на перевозки, получение прибыли от перевозочной деятельности (экономический аспект).

Выделенные составляющие сложно взаимосвязаны: они могут быть как взаимодополняющими, так и взаимоисключающими. В доминировании какого-либо вида связей определяющую роль играют условия функционирования (цели и задачи, поставленные в административном порядке; форма собственности; технологические факторы; особенности конкурентной борьбы и др.). В данном исследовании экономическая составляющая цели функционирования транспорта предполагается производной от социальной составляющей. Однако во всех случаях общей цели влечет за собой отсутствие целостности системы, вследствие чего она перестает быть системой по определению. На практике достаточно сложно сформулировать главную цель системы, ее миссию. Так, например, извлечение прибыли правильнее считать не целью, а необходимым условием для того, чтобы оставаться на рынке, что было доказано нобелевским лауреатом по экономике Г. Саймоном (США). Глобальная цель, как правило, допускает декомпозицию, в результате которой формируются взаимосвязанные частные цели. Для достижения цели в системе реализуется несколько задач, образующих иерархию. Действия по достижении цели функционирования системы обеспечиваются за счет реализации опреде-

ленных процессов, при этом система переходит от одного состояния к другому.

1. Городской пассажирский транспорт, как система, не представляет целостную совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом. Элементы данной системы связаны между собой на макроуровне через управляющий орган — комитет по транспорту, который является заказчиком перевозок. Основой связи между перевозчиком и заказчиком перевозок служит договор на оказание перевозок и отдельных видов совместных билетов на проезд. Кроме того, элементы системы городского пассажирского транспорта частично связывает маршрутная сеть, которая, какой бы рациональной она не была, не может обеспечить беспересадочные поездки.

2. Связи между элементами системы упорядочены, через комитет по транспорту, то есть система организована.

3. Городской пассажирский транспорт не обладает интегративными качествами, не свойственными ни одному из видов транспорта в отдельности. То есть, не обладает способностью оказать нужную услугу, в нужное время, в нужном месте, необходимого качества, с минимальными затратами.

4. Городской пассажирский транспорт слабо адаптируем к изменяющимся условиям внешней среды (изменение спроса на услуги, непредвиденный выход из строя технических средств и т.п.), так как у последовательных видов транспорта, таких как метрополитен и городской электротранспорт эта возможность ограничена технически. Способность адаптироваться для транспортной системы на современном этапе становится ее главным качеством. Это связано с преобразованием потребности в поездках не под воздействием роста городов, изменением их транспортных сетей, улучшением или ухудшением работы транспорта и изменением стоимости поездки, а под воздействием коммуникаций на базе интернета, делающей ненужными многие из обязательных прежде перемещений в пространстве города.

5. Отсутствует синергетический эффект, который превышает сумму результатов функционирования отдельных составляющих системы.

6. Доходы предприятий, осуществляющих перевозку пассажиров, являются доходами отдельных предприятий, а не доходами системы в целом.

По нашему мнению, основной причиной отсутствия столь значительного числа необходимых признаков системы для городского пассажирского транспорта, *является противоречие между его экономической и социальной деятельностью*. Кроме того, возможность выбора из нескольких вариантов предложения услуг городского общественного пассажирского транспорта порождает наличие высокого уровня конкуренции между элементами системы. Можно выделить следующие уровни конкуренции, которые испытывает городской пассажирский транспорт:

— конкуренция между различными видами транспорта (автобус, трамвай, троллейбус, метро, пригородные электропоезда);

— конкуренция между различными маршрутами внутри одного вида транспорта;

— конкуренция между коммерческим и общественным транспортом

Перечисленные виды системной конкуренции полностью нельзя исключить, так как ни один из видов общественного транспорта нельзя назвать оптимальным. Механизм построения единых систем городского пассажирского транспорта целесообразно разделить на две взаимосвязанные части. Работа одной части которого, будет направлена на исследование и поиск путей достижения оптимального функционирования системы в идее, а другой в ее практической деятельности. Эффективность системы можно будет оценить по степени отклонения ее от идеальных характеристик, при имеющихся или заданных ресурсах. В любом случае городской пассажирский транспорт должен быть именно единой системой, должна быть именно система, со всеми признаками системы, как это было описано выше. Если обратиться к истории, то «создателем» городской транспортной системы считается Блез Паскаль, который еще в 1661 году предложил для Парижа следующие четыре характеристики системы городского транспорта: *общедоступные кареты, с фиксированным единым тарифом 5 су, регулярно перемещающиеся по заранее указанному маршруту.* Эти четыре характеристики до сих пор определяют лучшие системы городского пассажирского транспорта.

В единой транспортной системе мегаполиса все системы видов городского пассажирского транспорта должны быть взаимодополняющими. При этом системы наземного транспорта (автобус, троллейбус, трамвай) могут быть *первой ступенью* единой системы городского транспорта, поскольку они имеют самые короткие расстояния между остановками. *Второй ступенью* должен стать метрополитен, расстояние между станциями которого, составляет 2–4 остановки наземного транспорта. *Третью ступень* могут представлять системы городских железных дорог, сеть которых целесообразно формировать, начиная с действующих внутригородских участков. Расстояния между железнодорожными остановочными пунктами составляет 2–4 перегона между станциями метро. Такая трехступенчатая единая система городского пассажирского транспорта обеспечит наименьшие затраты времени на поездку. Для реализации данного трехступенчатого подхода к формированию единой системы городского пассажирского транспорта в Санкт-Петербурге есть все возможности. Так, для включения железнодорожного транспорта в единую систему городского пассажирского транспорта в Петербурге существует так называемое северное железнодорожное полукольцо, которое используется в настоящее время для грузовых перевозок. В целом же, общая протяженность железнодо-

рожных линий в городской черте в двухпутном исчислении составляет 80 километров, что сопоставимо с длиной всех линий метрополитена, а перевозят электрички внутри города не более 3% всех пассажиров. Для реализации данного направления необходимо организовать максимальное число перехватывающих парковок у железнодорожных станций и станций метро, решая проблемы, как выделения для них мест, так и оплаты за стоянку. Если для перехватывающих парковок у станций метрополитена основной проблемой является их месторасположение, поскольку они являются бесплатными при предъявлении двух поездок в метро, то для перехватывающих парковок возле железнодорожных станций кроме этой проблемы есть еще и проблема тарифов на оплату.

Для формирования единой системы городского пассажирского транспорта необходимо ввести единые билеты с ограничением времени их действия, а также организовать пересадки с минимальными неудобствами и потерями времени. Для достижения этой цели целесообразно использовать интеграцию всех транспортных предприятий, способствуя со стороны городских администраций объединению их в транспортный союз. В этот союз, компании-перевозчики должны передать такие общие для всех функции, как планирование и составление расписаний, а также связи с общественностью. Эти компании обязаны собирать проездную плату, аккумулировать ее и направлять ее на счета управляющей компании. В свою очередь союз должен перераспределять полученные доходы между компаниями-перевозчиками, исходя из фактических объемов предоставленных ими услуг, а также удельных затрат на единицу услуги, оговоренных в контрактах с союзом. Для всех моделей интегрированных систем городского пассажирского транспорта с технологической точки зрения, первой ступенью является создание пересадочных узлов. Транспортно-пересадочные узлы — это пересечения транспортных инфраструктурных сетей, в которых пассажир пересаживается из одного вида транспорта в другой, а так же места, где пешеход становится пассажиром.

Именно на «стыках» взаимодействия между видами транспорта имеют место наибольшие потери и диспропорции. Пассажиры не всегда могут свободно выбирать наиболее рациональные транспортные схемы. А непропорциональное развитие инфраструктуры видов транспорта ведет к утрате системного эффекта. В пассажирском транспортном комплексе Санкт-Петербурга специалистами в настоящее время выделяется 90 основных транспортно-пересадочных узлов (рисунок 1) [1]. Все эти узлы привязаны к станциям метрополитена, либо к станциям пригородной железной дороги. Из них 14 районного значения, 43 городского, 25 регионального и 8 федерального значения. Так, ко всем узлам федерального значения подведён наземный общественный транспорт, у всех есть или проектируется станция метрополитена и что самое главное они образованы на базе инфраструктурного объекта внешнего транспорта.

Называя транспортные системы городов интегрированными, мы понимали под интеграцией некоторое промежуточное состояние городского пассажирского транспорта на пути к единой системе. Проведенные исследования позволили выявить, что в настоящее время не существует единого подхода к понятию «интеграция». Наиболее отвечающее интересам городского пассажирского транспорта, по нашему мнению, является определение интеграции как «процесса и результата взаимодействия обособленных структурных элементов какой-либо совокупности, приводящий к оптимизации связей между ними и к их объединению в одно целое, то есть в единую систему, обладающую новым качеством и новыми потенциальными возможностями» [9]. Интеграция имеет двуединую природу и представляется, с одной стороны, как процесс, а с другой — как результат. Интеграция как процесс — это слияние в единое целое отдельных элементов, приводящее к новым возможностям этой целостности, а также изменениям свойств самих элементов. Интеграция как результат — состояние целостности, представляющее собой систему отношений и связей между целым и его частями.

Диалектика связи между системой и интеграцией такова, что, с одной стороны, становление и развитие является интеграцией, с другой — только возникновение зрелых системных форм свидетельствует о выходе интеграции на качественно новую ступень развития.

В настоящее время интеграционные процессы в формировании транспортных систем распространяются и на субъекты Федерации. Так в 2013 году в Северо-Западном регионе создана «Дирекция по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленобласти», пер-

воочередными задачами которой являются строительство транспортных пересадочных узлов на границах регионов, легкорельсовый транспорт, дополнительное развитие кольцевой автодороги, расшивка узких мест.

Применительно к предприятиям городского пассажирского транспорта можно выделить следующие возможные мотивы интеграции:

1. получение синергетического эффекта;
2. возможность использования гибкой тарифной политики;
3. экономия на масштабах;
4. сохранение городского транспорта как отрасли жизнеобеспечения;
5. снижение потребности в оборотных средствах;
6. снижение налоговой нагрузки;
7. стабильность связей с поставщиками;
8. использование избыточных основных фондов;
9. повышение качества управления.

Наиболее популярными формами интеграции транспортных предприятий, согласно проведенным исследованиям, являются ассоциации, холдинговые структуры, объединение предприятий по форме слияния (присоединения). Что касается исторического опыта интеграции транспортных предприятий, то первой страной, в которой началась интеграция общественного транспорта за рубежом, является Германия, где в 1965 году в Гамбурге было создано первое объединение общественного транспорта. Второй транспортной зоной, в которой было создано объединение предприятий общественного транспорта, стал Ганновер, где в 1970 году создано объединение GVH. В 1972 — Мюнхен MVV, в 1974 — Франкфурт — FVV, в 1978 — Штутгарт VVS. В целом в конце

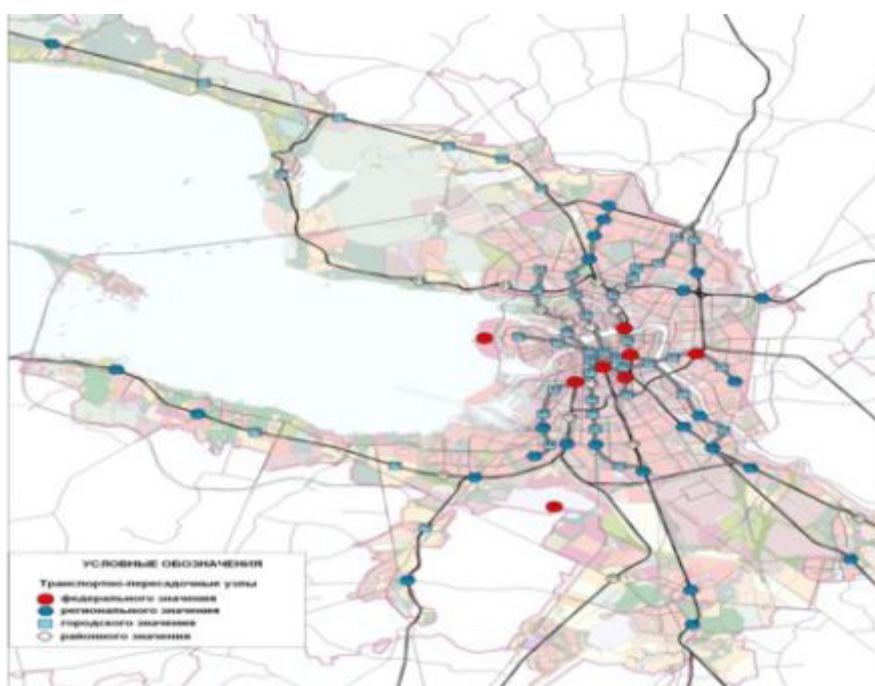


Рис. 1. Схема размещения транспортно-пересадочных узлов

1970 годов было 6 крупных транспортных объединений. До 1990-х годов число объединений в Германии возросло до 11. С 1992 по 2002 год общее количество объединений достигло 51. Примерами развития единых транспортных систем в российском опыте и опыте бывших стран соцлагеря может служить:

1. Развитие железных дорог в направлении системы, которое заключалось в национализации дорог, создания единого вагонного парка и единой сети. Раньше пассажирам приходилось пересаживаться с одного поезда на другой, потому что они принадлежали к разным дорогам. «Прямое сообщение» было очень важным достижением.

2. Развитие трамвайных систем в городах. Так до Октябрьской революции трамвайное сообщение в городах было концессионным, и маршрутная сеть городов была поделена на большие куски, которые часто не соединялись друг с другом.

3. В Москве из-за значительных объемов пассажирских перевозок, больших расстояний между районами города, густой транспортной сети, в 30-е годы возникла необходимость координации работы всех видов городского транспорта. Таким образом, попытки объединенного предприятия уже тогда строились на базе единой диспетчерской службы. Объединение предприятий трамвая, троллейбуса и автобуса в единый общегородской транспортный комплекс произошло 31 июля 1958 года, когда решением Исполкома Моссовета образовано Управление пассажирского транспорта Мосгорисполкома. В настоящее время государственное унитарное предприятие города Москвы «Мосгортранс» является крупнейшим в мире предприятием городского наземного пассажирского транспорта, эксплуатирующим три вида городского пассажирского транспорта: трамвай, троллейбус и автобус

4. В 1987 году в Ленинграде была создана Служба единого заказчика транспортных услуг, положительный опыт работы которой впоследствии был распространен на 120 городов страны.

5. В Магнитогорске в 2009 году путем объединения МП «Горэлектротранспорт» и МП «Пассажирское автотранспортное создано МП «Маггортранс».

6. В 2012 году произошло слияние Таллиннского автобусного объединения с трамвайно-троллейбусным объединением и создание акционерного общества «Таллиннский городской транспорт» (Tallinna Linna transpordi Aktsiaselts)

7. В Варшаве весь муниципальный транспорт объединен в одно предприятие. Метро, трамваи, троллейбусы, автобусы имеют одинаковые принципы расчета за проезд, хотя стоимость одной поездки может различаться.

Как следует из приведенного анализа, наиболее популярными формами интеграции транспортных предприятий, являются ассоциации, холдинговые структуры, объединение предприятий по форме слияния (присоединения).

Транспортная корпорация (холдинг) является поставщиком пассажирских транспортных услуг, консолидирует усилия транспортных предприятий по транспортному обслуживанию населения. В результате создается мультимодальный оператор общественного транспорта, который отвечает за развитие системы пассажирского транспорта и транспортную политику. У потребителя формируется единый бренд компании, оказывающей пассажирские транспортные услуги.

Для Санкт-Петербурга, по нашему мнению, наиболее целесообразно поэтапное формирование системы городского пассажирского транспорта путем укрупнения элементов системы, по аналогии с сингапурскими холдинговыми компаниями. На первом этапе из СПб ГУП «Горэлектротранс» и ГУП «Пассажиравтотранс» создается, объединенное транспортное предприятие. На втором этапе, когда будут построены транспортные узлы для мультимодальных перевозок, можно будет сформировать вторую холдинговую компанию, объединяющую метрополитен, пригородные железнодорожные перевозки и легкорельсовый транспорт. С точки зрения оптимизации процедуры реорганизации целесообразно присоединение ГУП «Пассажиравтотранс» к СПб ГУП «Горэлектротранс», поскольку у последнего на балансе больше объектов инфраструктуры (тяговых подстанций, путевого хозяйства, депо и так далее).

Объединенное транспортное предприятие будет обладать следующими *преимуществами*:

1. оптимизация маршрутной сети;
2. ликвидация конкуренции за бюджетные субсидии;
3. снижение затрат за счет: оптимизации структуры управления, финансовых потоков, материально-технического снабжения, капиталовложений на единой маршрутной сети, сокращения численности и изменения структуры подвижного состава, сокращения численности персонала и оптимизации, сокращения числа эксплуатационных парков;
4. возможность использования гибкой тарифной политики;
5. сокращения числа однородных подразделений.

И возможными недостатками, такими как:

— увеличение фонда заработной платы и начислений во внебюджетные фонды при выравнивании заработной платы сотрудников в условиях одного предприятия (водители, кондукторы, слесари, специалисты), введение единых размеров и порядка поощрений, единой продолжительности отпусков, прочие разовые затраты административно-правового характера;

— потеря квалифицированных кадров, особенно среди управленческого персонала в связи с сокращением численности персонала или иными причинами (недовольство занимаемой должностью или окладом после объединения ГУПов);

— увеличение холостого пробега пассажирского транспорта при сокращении числа (объединения) эксплуатационных парков.

В основе организации холдинговой компании должен лежать перевозочный процесс. Если исходить из того, что город является системой, в которой его районы являются элементами, то организовать перевозки в такой транспортной системе можно по укрупненным районам: север — юг — восток — запад. Такое транспортное районирование города позволит увеличить ответственность за перевозки, вследствие того, что объемы и качество перевозок будут формироваться в укрупненных районах, по принципу лотов. Руководить наземным транспортом в укрупненных районах будут старшие вице-президенты холдинговой компании.

Для сохранения структуры управления, объединенное предприятие остается в ведении Комитета по транспорту, КГУ «Организатор перевозок» ликвидируется за ненужностью функции организации перевозок межотраслевой организацией. Кроме того данное учреждение оказалось недееспособным в осуществлении эксплуатации транспортной инфраструктуры из-за сложности конкурсных процедур. Вместо него создаются два учреждения: одно, отвечающее за сбор проездной платы, эмиссию проездных билетов и расчеты за выполненную транспортную работу — КГУ «Эмиссионно-расчетный центр пассажирского транспорта», другое — по контролю за перевозками и пассажиропотоками — КГУ «Служба мониторинга на транспорте».

Подводя итоги исследования современного состояния и перспектив развития транспортных систем в российских мегаполисах, можно сделать следующие выводы:

1. В отечественной научной литературе взаимодействие различных видов транспорта и организация движения различных маршрутов в местах пересадок фактически не исследуются.

2. В настоящее время в Санкт-Петербурге и других крупных городах нашей страны население испытывает те же трудности в области общественного транспорта, с которыми американские города столкнулись в 50-х годах прошлого века, а европейские в 60–70-х годов. И так же как и в западных городах того периода, решение проблем тормозится сформировавшимся у россиян и российских политиков ошибочным мнением, что причины неэффективной мобильности в неразвитости дорожной инфраструктуры.

3. Терминология по транспортным системам городов не отработана. Прежде всего, это относится к базовому термину — «транспортная система города».

4. На сегодняшний день ни в одном из мегаполисов Российской Федерации не существует полностью интегрированной системы городского пассажирского транспорта. В большинстве городов пассажирский транспорт

не рассматривается как единое целое ни с функциональной, ни с пространственной точек зрения. Оценка того, как новая застройка влияет на дорожное движение, проводится крайне редко.

5. Пассажир воспринимает городской транспорт как цельную систему, а не как набор отдельных маршрутов: ему требуется знать суммарное время, общее качество и стоимость всей поездки от двери до двери, ему нужен один ответственный за это общее качество системы.

6. Декларируемая цель городского пассажирского транспорта — удовлетворение потребности населения города в перевозках. На практике все перевозчики являются коммерческими и им важнее обеспечить нагрузку и выручку на парк подвижного состава. В результате движение всех видов транспорта слабо синхронизировано, нет оперативной подмены одного вида транспорта другим и нет общей базы о работе транспорта. Транспорт работает не как единый механизм, а как разрозненные отдельные его виды, зародившиеся в конкурентной борьбе за выручку. Такая система, в которой во главу угла поставлена выручка, а не обеспечение потребностей пассажиров, глубоко порочна по своей сути.

7. Необходимо рассматривать городской пассажирский транспорт как единую транспортную систему, которая включает в себя планирование, управление, организацию движения всех видов транспорта.

8. Вместо «компенсаций» и «обоснованных тарифов» оплату транспортной работы необходимо производить за место-километр пробега, независимо от количества перевезенных пассажиров. Данное положение для исключения неправильного толкования в части освобождения предприятий-перевозчиков от налога на добавленную стоимость должно быть закреплено федеральным законодательством

9. Поэтапное формирование единой системы городского пассажирского транспорта Санкт-Петербурга соответствует плану мероприятий на 2011–2015 годы по реализации Транспортной стратегии Санкт-Петербурга до 2025 года, который предполагает совершенствование структуры государственных унитарных предприятий городского пассажирского транспорта. В целях реализации данного пункта плана, нами предлагается образование вышеописанного объединенного предприятия наземного транспорта. И разработку предложений по включению пригородных железнодорожных перевозок в систему общественного транспорта. В наших предложениях — это подготовка второго холдинга, объединяющего метрополитен, пригородные железнодорожные перевозки и легкорельсовый транспорт.

Литература:

1. Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга. «Аналитические материалы к разработке стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2030 года». Санкт-Петербург, декабрь 2013 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spbstrategy2030.ru> (дата обращения 10.01.2014).

2. Мальчикова, А. Г. Организация логистических потоков в системе городских пассажирских перевозок: Автореферат. канд. экон. наук. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2000. 18 с.
3. Эльдарханов, Х. Ю. Логистика: управление городским грузодвижением. — Тамбов: Грамота, 2008. 143 с.
4. Закон, г. Москвы «О городском пассажирском транспорте» // Официальный сервер Правительства Москвы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.mos.ru (дата обращения 10.01.2014).
5. Мыльник, В. В., Титаренко Б. П., Волочиенко В. А. Системы управления: Учебное пособие. — М.: Экономика и финансы, 2002.
6. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.07.2011 №945 «О Транспортной стратегии Санкт-Петербурга до 2025 года».
7. Постановление 29 пленарного заседания Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ в Санкт-Петербурге от 31.10.2007 №29–8.
8. Ваксман, С. А. Транспортные системы городов: что сделано и не сделано за 20 лет // Социально-экономические проблемы развития транспортных систем городов и зон их влияния. / Материалы IX Международной (двенадцатой екатеринбургской научно-практической конференции 16–17 июня 2003 года). — Екатеринбург: издательство АМБ, 2003. с. 108–113.
9. Онушкин, В. Г., Огарев Е. И. Междисциплинарный словарь терминологии. — СПб.: РАО ИОВ, 1995.

Анализ состояния промышленного производства России на современном этапе

Фурсов Сергей Викторович, аспирант
Институт управления и информатики (г. Москва)

Ключевые слова: промышленность, конкурентоспособность, индекс промышленного производства, основные фонды предприятий

Развитие предпринимательства и конкуренции, как результат преобразований хозяйственно-экономической системы России, начавшихся в конце XX века, представляют собой одно из стратегических направлений рыночного реформирования и реструктуризации экономики. При этом многообразие форм собственности является обязательным и необходимым условием становления и дальнейшего развития рыночной экономики. С научной точки зрения это должно обеспечить формирование прогрессивного технологического уклада, с экономической — рост предпринимательства в широком комплексе отраслей и спроса на продукты его деятельности, с производственной — повышение конкурентоспособности товаров и услуг, с социальной — расширение занятости, увеличение реальных доходов населения и квалификации работников.

На практике сравнительный рейтинг конкурентоспособности самой России, как страны, показывающий возможности ее экономического развития в течение 5–8 лет, год от года остается на крайне низком уровне. Так, согласно отчетов Всемирного экономического форума, в 2013 г. Россия заняла лишь 64-е место среди стран по индексу глобальной конкурентоспособности (2006 г. — 62; 2007 г. — 58; 2008 г. — 51; 2009 г. — 63; 2010–63; 2011–66; 2012–67). По данному показателю Россия находится в ряду развивающихся государств [7].

Вполне понятно, что в результате проведения в экономике России масштабной приватизации и разгосударствления, свободной внешней торговли и ликвидации

плановых методов управления, было положено начало формированию конкурентной среды. Это способствовало появлению на определенных рынках новых предпринимательских структур, в том числе — иностранных, росту конкуренции на отечественных рынках и как результат — кардинальное изменение структуры производства.

Как известно, экономический рост представляет собой обобщенную характеристику воспроизводственных процессов и может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивный экономический рост достигается через количественное увеличение факторов производства при сохранении старой технической основы. Интенсивный тип экономического роста отражает увеличение выпуска продукции и повышение ее качества, что обуславливается повышением эффективности использования имеющегося производственного потенциала предприятий: увеличением удельного выпуска готовой продукции с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов.

Современный тип экономического роста, характерный, например, для быстроразвивающихся экономик Азии, связан с усилением, прежде всего, интенсивных факторов. Это требует включения в воспроизводственные процессы экономики принципиально новых организационно-управленческих, технических и технологических решений. Кроме этого, рост стоимости природных ресурсов в мире обуславливает достижение высоких конечных результатов не с помощью увеличения количества ресурсов,

используемых в производстве, а с помощью применения фондосберегающих и ресурсосберегающих технологий. В России все это находит свое отражение в попытках создания технопарков, использовании нанотехнологий и т. п.

На практике усиление интенсивных факторов роста экономики может означать изменение пропорций между добывающими и перерабатывающими отраслями промышленности. Структура производства меняется в пользу выпуска конечной продукции. При этом одновременно растет значение и удельный вес секторов экономики, обеспечивающих развитие сферы услуг и ускорение научно-технического прогресса. В первую очередь, это связь, химическая, нефтехимическая, радиотехническая и электронная промышленность.

Одним из индикаторов, отражающих состояние национальной экономики, во многих странах является индекс производства, определяемый в виде отношения текущего объема производства в денежном выражении к объему производства в предыдущем или другом базисном году.

Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности Российской Федерации ежегодно рассчитываются Росстатом. На графике (рис. 1), показывающем динамику изменения индекса, видно, что данный индекс после «провала» 2008–2009 гг. стал постепенно расти, однако после 2010 г. вновь стал неуклонно сни-

жаться, отражая замедление темпов роста промышленного производства.

Объем промышленного производства в РФ за 2012 год увеличился лишь на 2,6% по сравнению с результатом 2011 года, когда был зафиксирован рост промышленного производства на 4,7%. За 2012 год объем добычи полезных ископаемых увеличился на 1,1% по сравнению с предыдущим годом; объем производства в обрабатывающих отраслях промышленности — на 4,1%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды увеличилось на 1,2%.

По предварительным данным Росстата за 2013 год (окончательные данные появятся лишь в октябре 2014 года) увеличение индекса промышленного производства по сравнению с 2012 годом в целом составило лишь 0,4% (в том числе: добыча полезных ископаемых — на 1,1%, обрабатывающие производства — на 0,5%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — спад на 2,5%). По предварительным данным Росстата отрицательную динамику за 2013 год показали такие отрасли промышленности как производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность; производство прочих неметаллических минеральных продуктов; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, элек-

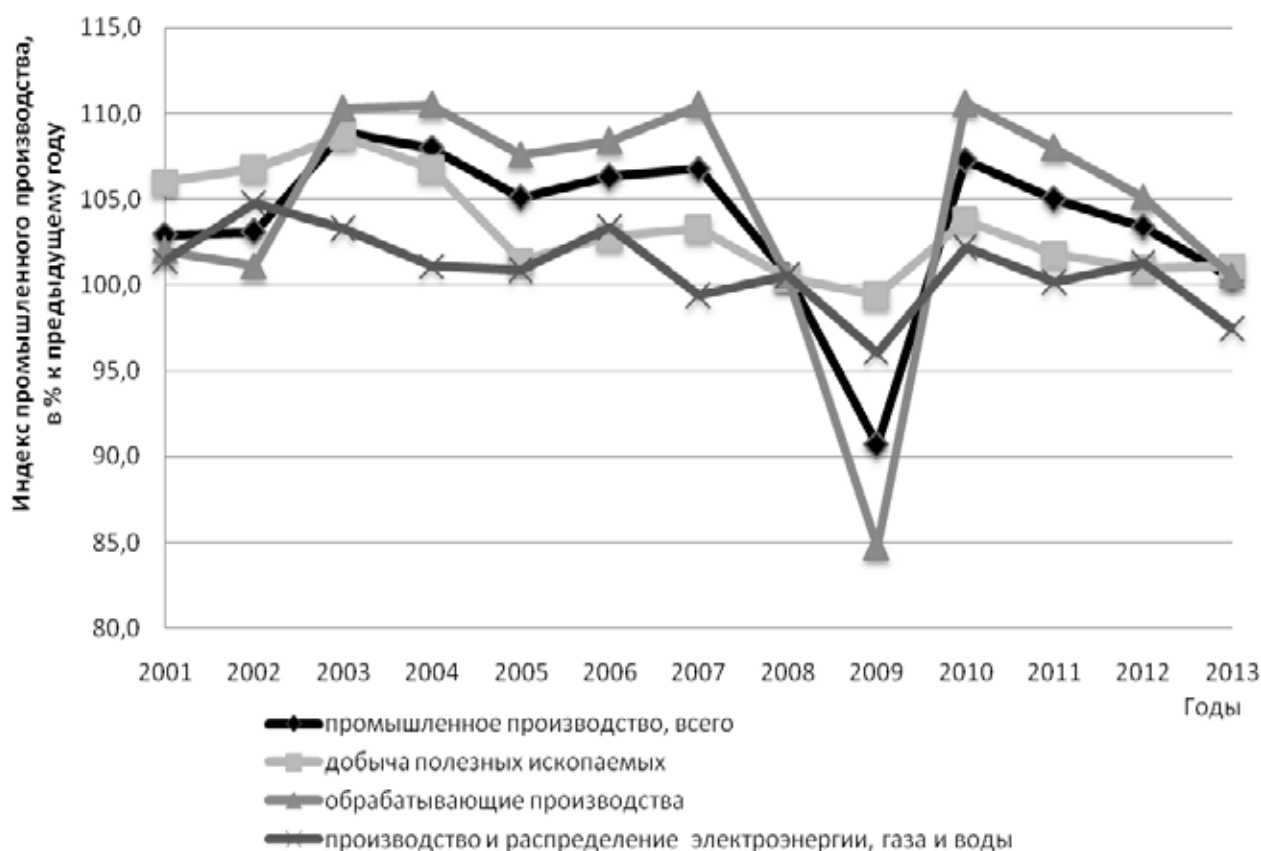


Рис. 1. Динамика изменения индексов промышленного производства Российской Федерации по отдельным видам экономической деятельности в 2001–2013 годах (график построен автором по данным, размещенным на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики — http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#. Дата обращения: 11.03.2014)

тронного и оптического оборудования; прочие производства [5].

Однако даже рост индекса производства, если он происходит, — это еще не гарантия интенсивного экономического роста. Как известно, экономический рост может достигаться за счет использования и количественных факторов, например, максимальной загрузки устаревших производственных мощностей. Очевидно, что это еще больше увеличивает их износ и приводит к росту издержек на производство продукции — в этом случае мы имеем дело с простым или стагнационным производством.

Степень износа основных фондов на конец 2012 года в целом по стране составила 48,6%, на предприятиях, относящихся к добывающим отраслям промышленности — 53,7%, обрабатывающим производствам — 47,8% [3, с. 78]. Удельный вес полностью изношенных основных фондов в целом по стране составляет порядка 10–15%.

Естественно, что относительно низкие объемы ликвидации устаревших основных фондов будут влиять на возрастную структуру уже имеющихся основных фондов производственных предприятий. Средний возраст зданий и сооружений обрабатывающих производств составляет более 20 лет, машин и оборудования — 14 лет и транспортных средств — 9 лет (по данным экспертного обследования инвестиционной активности организаций). Доля зданий и сооружений в возрасте свыше 30 лет составляет соответственно 35% и 24%; доля машин, оборудования и транспортных средств в возрасте свыше 20 лет — соответственно 16% и 4%. Средний возраст машин и оборудования в организациях, осуществляющих деятельность в сфере металлургического и химического производств, производства машин и оборудования, транспортных средств и оборудования, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, превышает средний уровень по всем обследованным организациям [6].

Отсутствие возможности своевременной замены основных фондов ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования. Во многих случаях они ликвидируются только при невозможности их дальнейшей эксплуатации вследствие физической изношенности. По данным выборочного обследования инвестиционной активности предприятий, осуществляющих деятельность в области добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды, 68% машин и оборудования ликвидировалось вследствие физической изношенности и лишь 10% — из-за экономической неэффективности их дальнейшей эксплуатации.

Замена изношенной техники и оборудования, по-прежнему остается основной целью инвестирования в основной капитал (при опросах ее отметили 67% предприятий, осуществляющих деятельность в области добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды). Инвестирование с целью увеличения производственных мощностей с неизменной номенклатурой

продукции осуществляли 32% предприятий, а с расширением этой номенклатуры — 29%; цели, связанные с повышением экономической эффективности производства, автоматизацией и механизацией существующего производственного процесса (внедрение новых технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) преследовали 32–46% предприятий.

Наличие физически и морально изношенных основных фондов приводит к неэффективности их использования, а недостаточные темпы обновления основных фондов сдерживают процесс модернизации экономики всей страны. Однако, отметим, что затраты на технологические инновации, осуществляемые на промышленных предприятиях в России постепенно возрастают. Так если в 2005 г. они составили 125,7 млрд. руб., то в 2011 г. — уже 469,4 млрд. руб. [5].

Как известно, экономический рост в России генерируется преимущественно за счет добывающего и перерабатывающего секторов, обладающих избыточными ресурсами: они обеспечивают более половины всех поступлений в бюджет страны. Формирование экономики за счет сырьевого сектора определяет скорее экстенсивный, нежели интенсивный вариант развития страны. Высокие цены на мировых товарно-сырьевых рынках на первичные ресурсы внесли ощутимый вклад в обеспечение высоких темпов роста ВВП. Упадок и последующее закрытие ресурсоемких производств в 90-е годы положительно сказались на снижении удельных затрат на выпуск продукции по промышленному сектору в целом, повысив эффективность использования ресурсов. Данная ситуация носила кратковременный характер и по мере восстановления спроса привела к формированию антирекордов по затратам ресурсов на выпуск продукции. Частично это было сдержано за счет повышения уровня загрузки производственных мощностей до уровня, близкого к оптимальному (75–85%). Средний возраст оборудования в промышленном секторе увеличился с 8,5 до 22 лет, что фактически означает необходимость замены более 40% от общего объема основных производственных фондов. Публикуемые в печати данные по темпам роста ВВП отражают количественные изменения, происходящие как за счет экстенсивных, так и за счет интенсивных составляющих экономического роста [6].

Поэтапный перевод экономики России на интенсивный вариант развития позволит снизить зависимость экономики от сырьевого сектора, создать новые кластеры, которые могли бы стать «локомотивом» на средне- и долгосрочную перспективу. Все это должно быть направлено на снижение доли нефтегазового сектора в бюджете России с традиционных 54% до уровня 20–30%. Новыми кластерами могут стать сектора, обеспечивающие высокую добавленную стоимость на используемые ресурсы — сфера услуг (связь и коммуникации, наука, образование, НИОКР и т. д.) и машиностроительный комплекс.

Вполне очевидно, что текущее финансовое состояние в промышленности России определяют динамика относи-

тельных цен и структура производства. В период экономического спада изменение ценовых показателей отраслей, ориентированных на внутренний спрос, во многом соответствовало общему темпу роста цен производителей промышленной продукции. Однако интенсивность производства, представляющая собой сводные темпы среднесуточных объемов выпуска продукции, из которых исключена сезонная составляющая, например, в той же пищевой промышленности находилась на общепромышленном уровне, в легкой — оказалась самой низкой. Так же отмечено уменьшение индекса интенсивности производства в группе отраслей инвестиционного назначения (промышленность строительных материалов, машиностроение и металлообработка). По причине увеличения ими доли бартерных сделок использование «ценового» эффекта наращивания выпуска не способствовало приросту оборотных ресурсов и денежных средств. Тогда, как в топливной промышленности и электроэнергетике удалось компенсировать финансовый эффект роста доли неплатежей в ответ на подъем отпускных цен. То же произошло в цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, и это несмотря на достаточно низкие темпы роста отпускных цен. В других отраслях экспортного сырьевого комплекса, таких, как черная металлургия и лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, сдерживание по разным причинам инфляционных процессов негативно сказалось на производственной ситуации.

К сожалению, в настоящее время сложилась объективная тенденция диспропорции в структуре инновационного развития российской промышленности: с одной стороны, рост инвестиционной привлекательности сырьевого сектора, развивающегося в сторону большей производи-

Литература:

1. Аганбегян, А. Г. Уроки кризиса: России нужна модернизация и инновационная экономика // ЭКО. — 2010. — № 1. — с. 34–60.
2. Боровская, М. А., Шевченко И. К., Развадовская Ю. В. Управление структурными преобразованиями в экономике промышленного сектора: Теоретико-прикладные аспекты реализации структурной и промышленной политики. — М.: КРАСАНД, 2013. — 256 с.
3. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сборник/Росстат. — М., 2013. — 573 с.
4. Фомина, Н. Е., Терентьев А. В. Анализ актуальных направлений развития промышленности // Экономические науки. — 2011. — № 12 (85). — с. 205–209.
5. <http://www.gks.ru> [Электронный ресурс]: сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (дата обращения: 11.03.2014).
6. <http://www.kapital-rus.ru> [Электронный ресурс]: сайт федерального интернет-издания «Капитал страны» (дата обращения: 26.07.2013).
7. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> [Электронный ресурс]: сайт Всемирного экономического форума (дата обращения: 16.09.2013).

тельности и снижения себестоимости добычи и первичной переработки, а с другой стороны, критически низкий уровень инновационности (менее 7% против 50–70% в европейских странах), неэффективная экономика и низкая инвестиционная привлекательность средне- и высокотехнологичных секторов экономики [1, 4].

Не смотря на то, что в последнее время на государственном уровне все большее внимание уделяется решению стратегических проблем развития производства в России, таких как усиление глобальной конкуренции на мировых рынках, возрастание роли инновационных составляющих, человеческого капитала (качества профессиональных кадров) как основного фактора экономического развития страны и др., большинство отечественных промышленных предприятий характеризуются крайне низкой конкурентоспособностью, отставанием от передовых стран по уровню производительности труда и техническому уровню производства и др. Кроме того в последние годы на промышленных предприятиях остро встала проблема дефицита квалифицированных рабочих и инженерных кадров, сохраняется слабая инвестиционная активность в отраслях промышленности, являющихся ядром нового технологического уклада [2]. На решение вышеназванных проблем отечественных промышленных предприятий, достижения их долгосрочных целей, прежде всего за счет эффективного и результативного использования ресурсов, и нацелено стратегическое управление. Совершенствование инструментов стратегического управления, внедрение их в практическую деятельность промышленных предприятий представляется особенно актуальным на современном этапе развития экономики России.

Дифференциация причин дефицита трудовых ресурсов: региональный аспект

Шафоростова Ольга Николаевна, преподаватель
Курская академия государственной и муниципальной службы

Основной причиной системного кризиса в России является потеря человеческого и трудового потенциала и невозможность его реализовать ввиду сложившейся структуры экономики, отсутствия необходимых механизмов привлечения высококвалифицированных специалистов в реальный сектор, на инновационные производства.

Положение с обеспеченностью трудовыми ресурсами зависит от специфики региона, его особенностей и эффективности управления. В этой связи интересным представляется рассмотрение причин и последствий дефицита трудовых ресурсов рамках характеризующегося высокой дифференциацией Центрального федерального округа.

В статье анализируются основные факторы качественного экономического роста, динамика ВВП, ВРП ЦФО и наличие основных фондов России, причины и последствия дефицита трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, структура населения, экономические ресурсы, устойчивое развитие, дефицит трудовых ресурсов.

Д. А. Медведев в феврале 2010 г. отметил, что топливно-энергетический комплекс обеспечивает почти треть валового внутреннего продукта страны и около 40% всех налоговых и таможенных поступлений в бюджет. В январе 2012 г. В. В. Путин заявил, что больше четверти ВВП России — это результат продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса, других сырьевых продуктов или продуктов первого передела.

В условиях глобализации, вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) и снятия некоторых барьеров на торговлю и обмен техникой и технологиями (за исключением стратегического) приобретение оборудования, во многом, зависит лишь от финансового состояния потребителя. В последнее десятилетие ВВП России и ВРП субъектов Центрального федерального округа (ЦФО), а также стоимость основных фондов возрастали, о чем свидетельствуют данные официальной статистики [1].

Согласно данным официальной статистической отчетности с каждым годом увеличивается объем инвестиций в основной капитал. За последние 10 лет ввод в действие ОФ вырос более, чем в 5,5 раз. Однако этого недостаточно, т. к. ввод в действие основных фондов в Российской Федерации не достиг уровня 1990 г.

Для модернизации страны и ее перехода к устойчивому развитию необходим комплексный подход в обеспечении России основными факторами качественного роста [2]:

1) Техники и технологиями. Техника на предприятиях, преимущественно, производства советского времени или закупленная за границей (зачастую, подвергаясь моральному износу по сравнению с современными аналогами). Однако некоторые крупные предприятия (во многом благодаря государственной поддержке) получили возможность провести модернизацию (например, нефтегазовые). С технологиями наблюдается аналогичная ситуация.

2) Специалистами реального сектора экономики высокой квалификации и научно-педагогическими кадрами.

Для воплощения идеи, опытной разработки в изделие серийного или массового производства нужны соответствующие работники реального сектора производства: высококвалифицированные рабочие, руководители среднего и высшего звена, обладающие знанием техники и технологий, соответствующим опытом. Развитие производства инновационной продукции, изделий высокой степени переработки с высокой долей добавленной стоимости требует перманентного поиска новых идей в научном сообществе, воплощения их в жизнь. Для этого необходимо сократить временной лаг между достижениями фундаментальной науки и их прикладным применением с последующей коммерциализацией. Поддержка научных кадров является основой развития инновационной экономики.

3) Институтами государственной власти и гражданского общества.

Как видно из приведенного выше перечня, наличие техники и технологии является важным, но не единственным необходимым условием инновационного развития. На первый план выходит наличие трудовых ресурсов (соответствующего количества и качества) и факторы их реализации.

При разработке стратегии инновационного развития страны необходимо учитывать региональную специфику. Так, Центральный федеральный округ состоит из различающихся по многим параметрам субъектов.

Во-первых, уровень социально-экономического развития регионов, входящих в состав ЦФО достаточно отличается между собой. Во-вторых, демографическая обстановка в большинстве регионов остается достаточно сложной. В-третьих, миграционный поток характеризуется положительной динамикой для одних регионов (Московская и Белгородская области, г. Москва), отрицательной — для других (при этом различна степень влияния мигрантов на уровень заработной платы, криминогенность ситуации и т. п.).

Согласно данным Росстата численность населения ЦФО на протяжении последних 20 лет постепенно уменьшалась (с 1990 г. на 2,37% или 900 тыс. чел.). Как следствие этого, в настоящее время все острее проявляется дефицит трудовых ресурсов (по оценкам исследователей ГУ-ВШЭ нехватка проявляется, прежде всего, в высококвалифицированных рабочих (токарях, фрезеровщиках, слесарях и т. п.) и специалистах линейных подразделений).

Причин недостаточного количества и качества трудовых ресурсов много, но основной, еще достаточно завуалированной, является дисбаланс в структуре и качестве подготовки трудовых ресурсов, спроса и предложения на рынке труда, качества жизни населения. При анализе последней из перечисленных причин необходимо рассмотреть фактор состояния окружающей среды (и ее динамику), т. к. в результате непродуманной, в экологическом смысле, хозяйственной деятельности человека могут возникнуть особо опасные явления в окружающей среде, вредные для самого человека. Уже в настоящее время как следствие ухудшения состояния окружающей среды увеличивается численность населения с различными заболеваниями.

При анализе дефицита трудовых ресурсов можно выделить проблемы, общие для российской экономики, и специфические — присущие небольшим, менее экономически развитым субъектам Федерации (таким, как Курская, Брянская области). В этой связи в таких регионах ЦФО, как Москва, Московская область (отчасти Белгородская область) преобладают только общероссийские причины дефицита кадров. К ним относятся:

1. Диспропорции в системе образования, направленной, в настоящее время, на самостоятельное зарабатывание денежных средств. Вследствие чего выпуск специалистов гуманитарных направлений преобладает, т. к. и спрос на них остается на достаточно высоком уровне из-за престижности потенциальных профессий и кажущейся простоты обучения.

2. Недостаточное стимулирование системы среднего образования. В последние 20 лет внимание к профессионально-техническому и средне-техническому образованию фактически отсутствовало. Выпускники школ стремились получить любое высшее образование, а в профтехучилища и ССУЗы, в основном, поступали лишь не сумевшие поступить в ВУЗы, но желающие иметь какое-либо образование. В результате количество рабочих различных квалификаций значительно сократилось (на это повлияла и сложившаяся структура экономики).

3. Отсутствие желания получать техническое образование. Данное положение связано, отчасти, с идеологией государства при переходе от плановой экономики к рыночному хозяйству, и значительным сокращением промышленного и аграрного производства. В результате этого на рынке труда в качестве «безработных» оказалось большое количество высококвалифицированных рабочих и специалистов, создалась ситуация со значительным превышением предложения рабочей силы над спросом.

4. «Разрыв поколений». За годы социально-экономических преобразований произошел так называемый «разрыв поколений», когда средний возраст высококвалифицированных рабочих на заводах по отраслям, имеющих большой опыт, составляет 45–50 лет, а молодых специалистов в реальном секторе производства остается еще очень мало. На подготовку выпускника ПТУ, ССУЗа или ВУЗа до необходимой квалификации требуется 5–7 работы под руководством более опытного специалиста. В настоящее время возникают ситуации, когда передавать опыт некому, а без данного специалиста деятельность предприятия будет затруднительна. Отчасти это положение поддерживается низкой заработной платой квалифицированных работников, но выше среднестатистического уровня, что является, по мнению большинства работодателей, преимуществом и стимулом (при этом не учитывается скрытая заработная плата и теневая экономика в целом, а также прожиточный минимум и уровень жизни населения региона).

5. В сельской местности молодые специалисты не остаются из-за недостаточных (по сравнению с городскими) бытовых и инфраструктурных условий. Во многих сельских населенных пунктах отсутствуют необходимые для обеспечения нормальных условий жизни коммуникации (дороги, газ и т. п.), в результате чего молодые специалисты, прошедшие обучение в городе, не желают возвращаться в сельскую местность, справедливо считая условия жизни там значительно более худшими [3].

6. Потеря нравственных ориентиров. Нравственность является решающим интегрирующим фактором формирования экономических субъектов любых уровней: от самого низкого (семьи и предприятия) до самого высокого (уровень национальной экономики). Как бы ни было велико значение капитала (квазиэнергетической компоненты системы) и информации, определяющих уровень целей и средств любой экономической системы, нравственность остается тем решающим фактором, который соединяет разрозненных исполнителей в единый системный организм, подчиненный достижению одной цели. Без таких категорий, как семейный узы, честь фирмы, любовь к родному краю, патриотизм и долг, оказываются несостоятельными становление и устойчивое функционирование экономических структур любого уровня, как и их целевые устремления. Именно эта интегрирующая функция нравственности в формировании общественных структур (в том числе экономических систем) прослеживается в определениях нравственности, сформулированных Р. Эмерсоном, Г. Гегелем, К. Гельвецким, П. Гольбахом.

Ко второй группе относятся следующие факторы (специфические).

— Дифференциация в уровнях развития социально-экономических систем регионов. Отток квалифицированных кадров в более социально-экономически развитые регионы (Москва, Санкт-Петербург, Белгород).

— Уровень доходов работников отдельных специальностей. Заработная плата в некоторых отраслях экономики остается очень низкой (здравоохранение, образование, культура и т.п.), поэтому квалифицированные работники стремятся перейти на более высокооплачиваемую работу или получать дополнительный доход (совмещение нескольких мест работы, зачастую, приводит к снижению качества труда). Отсутствие перспективы для специалистов этих профессий является основным фактором стагнации в отрасли.

Как следствие этой ситуации в будущем, причем очень недалеко, может наступить острейший дефицит трудовых ресурсов. Привлекать специалистов из других ре-

гионов, когда повсеместно наблюдается «кадровый голод» квалифицированных работников, достаточно дорого, а из-за границы, тем более. Эти затраты будут включены в себестоимость товаров и услуг и приведут к снижению конкурентоспособности продукции по цене.

Таким образом, дефицит трудовых ресурсов является основным фактором, ограничивающим качественное экономическое развитие [4–6]. В настоящее время недостаток кадров не является критическим, однако в ближайшие годы (2–5) Россия может столкнуться с острым кризисом на рынке труда, поэтому уже сейчас необходимо разработать и начать реализовывать комплексную программу по преодолению дефицита трудовых ресурсов [7].

Литература:

1. Данные Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>
2. Минакова, И. В. К проблеме ресурсного обеспечения экономического роста в России [Текст]/И. В. Минакова, В. В. Коварда. — Вестник ИНЖЭКОНа. — 2010. — с. 57–61.
3. Минакова, И. В. Теоретико-методические аспекты анализа обеспеченности территорий трудовыми ресурсами [Текст]/И. В. Минакова, В. В. Коварда, А. С. Шевякин. — Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2011. — №3. — с. 11–14.
4. Коварда, В. В. Ресурсное обеспечение развития региональной экономики (на материалах Центрального Федерального округа) [Текст]/В. В. Коварда, С. О. Князев. — Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. №3–2. — с. 124–127.
5. Шевякин, А. С. Анализ трудовых ресурсов Курской области как основы устойчивого развития современной региональной экономики [Текст]/А. С. Шевякин, В. В. Коварда. — В мире научных открытий. — 2011. №10–1. — с. 549–559.
6. Минакова, И. В. Проблемы ресурсного обеспечения экономического роста в регионах ЦФО [Текст]/И. В. Минакова, В. В. Коварда. — Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2010. Т. 37. №2. — с. 57–61.
7. Трубникова, В. В. Особенности инвестирования в региональную экономику [Текст]/В. В. Трубникова. — Дайджест-финансы. — 2010. — №12. — с. 21–28.

Факторы повышения устойчивого производства продукции растениеводства

Шевченко Элина Викторовна, преподаватель

Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева

Вопрос устойчивости объемов сельскохозяйственного производства рассматриваются преимущественно с учетом колебания объемов вокруг среднего и постоянства в течение определенного периода времени. Устойчивость подразумевает не только независимость предприятия от внешних источников финансирования и его общую деловую активность в отрасли, которые обеспечивают эффективность работы компании и рентабельность его активов, но и технологическую оснащенность, положение на рынке, рост объема продаж, разработку новшеств и технологий, совершенствование системы управления персоналом [1, с. 28–31].

К определению устойчивости земледелия В. И. Векленко подходит с позиций системного подхода, отмечая, что под устойчивостью земледелия следует понимать

такие свойства этой экономической системы, которые позволяют ей в различных условиях, связанных с действием внешних природных и зависимых от них внутренних экономических факторов, произвести такое количество каждого вида продукции соответствующего качества и с наименьшими издержками, которое минимально отклоняется от равновесного уровня, производимого при нормальных (средних многолетних) погодных условиях, достигнутом уровне земледелия и соответствия этого уровня спросу на продукцию [2]. О. Прушак связывает устойчивое развитие продовольственного комплекса с достижением соответствующего уровня производства, который обеспечил бы не только временную стабилизацию развития этого комплекса, но и устойчивый рост производства конкурентоспособной продукции [3, с. 66]. Растениеводство

как отрасль производства имеет в своем составе много видов продукции. Расчет валовой продукции сельского хозяйства осуществляется путем стоимостной оценки каждого отдельного вида сельскохозяйственной продукции по одной и той же цене. Это дает возможность предотвратить влияние разницы в ценах на один и тот же вид сельскохозяйственной продукции и проводить сравнительный анализ объемов производства. Перечень видов сельскохозяйственной продукции, на основе которого осуществляется расчет объемов производства и сопоставимые цены на них утверждаются приказом Госкомстата Украины.

Общегосударственные сопоставимые цены на продукцию сельского хозяйства рассчитываются как средневзвешенные цены товарной и нетоварной частей валовой продукции сельского хозяйства: товарная часть продукции оценивается по фактическим ценам реализации, нетоварная в сельскохозяйственных предприятиях — по ценам фактической себестоимости. Производство сельскохозяйственных культур определяется по данным учета собранной продукции как с основных, так и с повторных и между-рядных посевов. Производство зерновых и зернобобовых культур и подсолнечника показывается в весе после доработки, сахарной свеклы (фабричной) — в весе без земли, ботвы и примесей, овощных культур — с учетом продукции закрытого грунта. В связи с низкой эластичностью спроса на основные виды продукции растениеводства [4, с. 241–246] цены в таких условиях могут существенно увеличиться, что приведет к росту доходов по сравнению со средними (нормальными или близкими к ним) условиями.

Объемы производства кормовых культур, в частности сена сеяных многолетних трав определяются по сумме сена многолетних беспокровных трав посева текущего года, включая посев с осени прошлого года, сена многолетних трав посева прошлых лет и сена подпокровных многолетних трав (подсев, включая подсев с осени), а объем производства трав на зеленый корм, сенаж, силос, травяную муку и получения гранул включает однолетние травы, многолетние беспокровные травы посева текущего года, учитывая посев с осени прошлого года, многолетние травы посева прошлых лет и подпокровные многолетние травы (подсев, включая подсел с осени) на зеленый корм, сенаж, силос, травяную муку и для получения гранул и брикетов (вес зеленой массы).

Количество зеленой массы, вскормлены путем выпаса, определяется по данным ф. №24, где потрачены в отчетном году пастбищные корма в кормовых единицах нужно перечислить в физическую массу путем деления на коэффициент 0,23 «зеленая масса искусственного пастбища «согласно» Справочника питательности кормов» и площадей трав, определенных по ф. №29-сг.

Производство валовой продукции сельскохозяйственных предприятий можно определить по форме №50-сг. При этом сначала необходимо выполнить расчет объема производства на 100 га с.-х. угодий по годам. Затем определить среднегодовой объем производства за период 2008–2012 гг. Таким образом будет достигнуто со-

поставления объемов производства по годам и отдельных сельскохозяйственных предприятиях (табл. 1). Анализ устойчивости производства продукции растениеводства в Харьковской области проведено на основе данных за период 2008–2012 гг. Методический подход разработан на базе методических положений по расчету объема сельскохозяйственного производства, утвержденных приказом Госкомстата от 16.02.2009 г. №53 []. В рекомендованном подходе раскрываются теоретические и практические аспекты осуществления расчетов объема валовой продукции сельского хозяйства. В основу расчета положено определение объема производства в сопоставимых ценах.

В отличие от подходов, рассмотренных в первой главе, мы рекомендуем при исследовании устойчивости производства по предприятиям перейти от прямого показателя производства продукции в ценах 2010 г. до взвешенного по площади сельскохозяйственных угодий. В Чугуевском районе на примере Агросервис ЛТД, АФ Базалийский колос, ООО Безмятежное, АФ Надежда, ПАО Моспановский, СПК Витязь обнаружено ежегодное колебания использования площади сельскохозяйственных угодий и производства продукции. Кроме того, предложено расчет показателя устойчивости объемов производства для каждого года. Так, по каждому предприятию рассчитано пять показателей по годам 2008–2012 гг. Агросервис ЛТД — (106,91; 85,11; 79,27; 109,08; 119,58); АФ Базалийский колос — (111,20; 80,86; 82,99; 118,86; 106,14); ООО Безмятежное — (115,51; 102,90; 61,06; 113,46; 109,01); АФ Надежда — (102,77; 81,32; 89,74; 118,60; 107,60); ПАО Моспановский — (101,75; 78,51; 70,28; 131,13; 118,33); СПК Витязь — (114,58; 69,73; 62,42; 116,47; 105,10). Использование в качестве критерия устойчивости объема производства стоимость продукции в ценах 2010 г. на 100 га сельскохозяйственных угодий предоставляет возможность анализа уровня производства по годам за период в отдельных предприятиях.

Постоянство объемов производства формируется под влиянием многих факторов. В качестве критерия устойчивости предложено показатель отклонения среднегодового производства среднего за период 2008–2012 гг. В совокупности включены предприятия, которые в течение периода оставались под одним и тем же названием. Численность таких предприятий по статистической отчетности составила 366. Другие предприятия не учитывались, поскольку период их функционирования был менее пяти лет (табл. 2.).

Количество предприятий разделена на шесть групп по отклонению среднегодового производства в процентах к среднему за период: первая группа — до 50%; вторая группа — 50,01–75,0%; третья группа — 75,01–100,0; четвертая группа — более 100,01–125,0%, пятая группа — 125,01–150,0% и шестая группа — более 150%. В результате исследования выявлено распределение предприятий по группам: I группа — 83, II группа — 266, III группа — 582, IV группа — 584, V группа — 224, VI группа — 91. Для анализа динамики устойчивости объемов

Таблица 1. Расчет устойчивости производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Чугуевского и Шевченковского района Харьковской области

Показатели	Агро-сервисЛТД	АФ «Базалейський колос»	ООО «Безмятежное»	АФ «Надежда»	ПАО «Моспановское»	СПК «Витязь»
Площадь с.-х. угодий, га: 2008 г.	5838,0	2274,0	3622,0	2400,0	4762,0	857,0
2009 г.	6220,0	2279,0	3040,0	2400,0	4745,0	824,0
2010 г.	6216,0	2279,0	3018,0	2400,0	4743,0	824,0
2011 г.	6282,0	2443,0	2929,0	2313,0	4502,0	816,0
2012 г.	5861,0	2398,0	2885,0	2395,0	4490,0	809,0
Производство продукции в ценах 2010 г., тыс. грн: 2008 г.	28718,7	10835,5	10637,0	13535,0	21016,6	4795,1
2009 г.	24360,3	7897,7	8089,7	10711,4	16155,8	3815,2
2010 г.	22669,0	8103,4	4765,9	11819,7	14458,7	3593,5
2011 г.	31528,6	12442,3	8594,4	15054,4	25603,5	4934,1
2012 г.	32247,9	10907,1	8133,8	14143,4	23043,5	3059,2
Производство продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн: 2008 г.	491,9	476,5	298,7	564,0	441,3	559,5
2009 г.	391,6	346,5	266,1	446,3	340,5	463,0
2010 г.	364,7	355,6	157,9	492,5	304,8	436,1
2011 г.	501,9	509,3	293,4	650,9	568,7	604,7
2012 г.	550,2	454,8	281,9	590,5	513,2	378,1
Производство продукции растениеводства в ценах 2010 г. на 100 га с.-х. угодий в среднем за период 2008–2012 гг, тыс. грн	460,1	428,5	258,6	548,8	433,7	488,3
Производства продукции в процентах к среднему за период 2008–2012 гг, %: 2008 г.	106,91	111,20	115,51	102,77	101,75	114,58
2009 г.	85,11	80,86	102,90	81,32	78,51	69,73
2010 г.	79,27	82,99	61,06	89,74	70,28	62,42
2011 г.	109,08	118,86	113,46	118,60	131,13	116,47
2012 г.	119,58	106,14	109,01	107,60	118,33	105,10

*Источник: составлено автором на основе официальных годовых отчетных данных

Таблица 2. Группировка сельскохозяйственных предприятий по объему производства в Харьковской области за 2008–2012 гг.

Группы сельскохозяйственных предприятий при объемах производства, %	Численность предприятий в группе					
	года					всего
	2008	2009	2010	2011	2012	
До 50	4	4	65	3	7	83
50,1–75,0	14	68	156	12	16	266
75,1–100,0	76	231	123	50	102	582
100,1–125,0	175	49	19	188	153	584
125,1–150,0	74	13	2	83	52	224
более 150,0	23	1	1	30	36	91
Всего	366	366	366	366	366	1830

*Источник: составлено автором на основе официальных годовых отчетных данных

производства продукции во времени использовано расчет численности сельскохозяйственных предприятий в группах по годам, отражающий относительный уровень изменений за любые периоды времени, выбранные для сравнения. Так, в группе с изменением объемов производства в пределах 75,1–100,0% численность предприятий составляет в 2008 г. — 76, 2009 г. — 231, 2010 г. — 123, 2011 г. — 50, 2012 г. — 102, что в процентах равен в 2008 г. — 13,06; 2009 г. — 39,69; 2010 г. — 21,13; 2011 г. — 8,59; 2012 г. — 17,53. Численность предприятий по годам колеблется более чем в четыре раза. В группе с изменением объемов производства в пределах 100,0–125,0% численность предприятий составляет в 2008 г. — 175, 2009 г. — 49, 2010 г. — 19, 2011 г. — 188, 2012 г. — 153, что в процентах равен в 2008 г. — 29,97; 2009 г. — 8,39; 2010 г. — 3,25; 2011 г. — 32,19; 2012 г. — 26,20. Численность предприятий по годам колеблется в 9,89 раза.

Установлено, что объем производства влияет на функционирование предприятий. Принципиальным, на наш взгляд, может быть вывод о влиянии изменения объемов производства продукции в сельскохозяйственных предприятиях на рост доходов (выручки) от реализации продукции на 100 га с.-х. угодий. Производство продукции на 100 га с.-х. угодий по группам составила: (135,1; 239,8; 321,8; 417,4; 485,6; 578,6), а доход (выручка) от реализации по группам составила: (292,6; 329,1; 353,6; 400,6; 445,1; 551,5). Несмотря на рост производства продукции на 100 га с.-х. угодий в 4,28 раза (578,6: 135,1 = 4,28) повышение дохода (выручки) от реализации составило лишь в 1,88 раза (551,5: 292,6 = 1,88) (табл. 2.3). Особое значение приобретает постоянство производства как фактор повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий. Результаты исследования свидетельствуют, что удельный вес прибыльных предприятий по группам за постоянством производства увеличивается (I группа — 73,5, II группа — 67,3; III группы — 75,6; IV группа — 80,3; V группа — 83,0;

VI группа — 98,7). Так, в группе VIA доход (выручка) от реализации на 100 га сельскохозяйственных угодий больше, чем в группах I и ИИ — в 1,88 и 1,68. То есть в хозяйствах с повышением объемов производства выручка от реализации на 100 га с.-х. угодий возрастает. В самой по объему производства группе VIA наблюдается также наиболее высокая урожайность основных культур, влияющим на эффективность функционирования предприятий. Так, урожайность озимой пшеницы в VI группе выше в 2,34 раза (43,5: 18,6 = 2,34), кукурузы в 2,44 раза (58,2: 23,9 = 2,44), подсолнечника в 1,86 (24,2: 13,0 = 1,86) и сахарной свеклы в 3,07 раза (340,1: 110,9 = 3,07). Как вывод подчеркнем, что увеличение объемов производства связано с изменениями структуры посевных площадей и урожайности сельскохозяйственных культур. Принципиальным оказывается удельный вес отдельных сельскохозяйственных культур, сравнительная продолжительность периода устойчивости урожайности которых существенно отличается. Регулирование состава культур в отдельные годы выступает управляемым фактором увеличения объемов производства и предметом прогнозирования урожайности сельскохозяйственных культур.

В работе для оценки влияния факторов на повышение устойчивого производства предлагается использование корреляционно — регрессионного анализа. В числе факторов изучались: x_1 — среднегодовой объем производства, млн. грн; x_2 — государственная поддержка производства продукции растениеводства в расчете на 100 га пашни, тыс. грн; x_3 — производственные затраты на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн; x_4 — товарность производства, %; x_5 — производство продукции животноводства на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн. x_6 — уровень рентабельности (убыточности) реализации, %; Y — коэффициент устойчивости производства, % (табл. 3). При наличии нескольких факторов применяют алгоритм множественной регрессии. При этом следует отправляться от уравнения парной регрессии по объему производства и последова-

Таблица 3. Матрица парных коэффициентов корреляции факторов влияния на объем производства

Условные обозначения	Среднегодовой объем производства, млн. грн	Государственная поддержка производства в расчете на 100 га пашни, тыс. грн	Производственные затраты на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн.	Товарность производства, %	Производство продукции животноводства на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн	Уровень рентабельности реализации, %	Устойчивость объемов производства, %
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	Y
x_1	1,00000	0,16499	-0,00019	0,01592	-0,25164	0,01215	0,12535
x_2	0,16499	1,00000	-0,01679	0,00550	-0,11659	0,06443	-0,05906
x_3	-0,00019	-0,01679	1,00000	0,46521	-0,00894	-0,01623	-0,01156
x_4	0,01592	0,00550	0,46521	1,00000	-0,01346	-0,01776	-0,04534
x_5	-0,25164	-0,11659	-0,00894	-0,01346	1,00000	-0,23029	-0,01245
x_6	0,01215	0,06443	-0,01623	-0,01776	-0,23029	1,00000	-0,06915
Y	0,12535	-0,05906	-0,01156	-0,04534	-0,01245	-0,06915	1,00000

тельно присоединять к этому уравнению другие факторы в порядке их значимости. Следя за изменением β — коэффициентов, после каждого включения нового фактора, или исключения ранее учтенных мы сможем ориентироваться в происхождении конечных результатов и обоснованно объяснить их смысл. Коэффициенты $\beta_1, \beta_2, \beta_3... \beta_6$ показывают, на какую часть среднего значения влияния соответствующего фактора на изменение объемов производства, при условии если влияние других факторов остался без изменения. Таким образом, они характеризуют изменение объемов производства как результат воздействия конкретного фактора при постоянных значениях других. Поскольку влияние различных факторов при этом определяется в сопоставимых единицах измерения (средних значениях), то коэффициенты $\beta_1, \beta_2, \beta_3... \beta_6$ показывают сравнительную силу влияния факторов на устойчивость производства. В нашем примере уравнения множественной регрессии в стандартизованном масштабе имеет параметры: $Y = 0,1517 t_1 - 0,0083 t_2 + 0,01962 t_3 - 0,2405 t_4 - 0,0451 t_5 + 0,1339 t_6$. Итак, весомое влияние на устойчивость производства имеет товарность производства (x_4). С увеличением товарности производства на единицу среднего квадратичного отклонения (при неизменном объеме производства

(x_1), уровней государственной поддержки (x_2), производственных затрат на 100 га с.-х. угодий (x_3), производства продукции животноводства на 100 га с.-х. угодий (x_5), уровне рентабельности реализации продукции (x_6) постоянство производства уменьшается на 0,2406 единицы среднеквадратичного отклонения. Значительно меньше и приближенно равное влияние на изменение устойчивости производства имеют увеличение объемов производства и повышения рентабельности реализации продукции. с изменением каждого из этих факторов на единицу среднеквадратического отклонения (при прочих неизменных условиях) постоянство производства меняется лишь на 0,1517 и 0,1339 единицы отклонения соответственно.

Не вдаваясь в других статистических оценок можно сделать вывод, что предложенный подход позволяет определить ориентиры управления повышением устойчивости производства и тем самым повышением эффективности функционирования предприятий. Рентабельность (убыточность) реализации продукции и государственная поддержка оказываются заметно влиятельными при росте факторных нагрузках. Низкий уровень государственной поддержки как и убыточность производства не повышают устойчивость производства.

Литература:

1. Суворов, С. Б., модель стратегии рыночной устойчивости предприятия АПК [Текст]/С. Б. Суворов, И. Д. Кузнецова, А. Н. Ильченко // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. — 2007. — № 6. — С. 28–31.
2. Векленко, В. И. Экономические проблемы устойчивости и повышения эффективности» земледелия; Автореф. на соиск. ученой степени доктора экономических наук [Текст]/ — Воронеж, 2000. — 8. с.
3. Прущак, П. О., Условия и цели устойчивого развития продовольственного, комплекса региона [Текст]/О. Прущак // АПК: экономика, управление. — 2003. — № 12. — с. 66.
4. Макконелл, К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика [Текст]/К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. В 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. — М.: Республика, 1993. — 400 с.

Условия и требования по применению лизинга в здравоохранении

Яндавлетова Дина Хусаиновна, аспирант
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Лизинг является операцией, связанной с приобретением арендодателем в собственность определенного арендатором имущества у конкретного продавца и предоставлением арендатору данного имущества за уплату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Лизинг играет значительную роль в экономике (социальной сфере), которая отражается в функциях, реализуемых лизингом: финансовая функция, производственная функция, сбытовая функция и функция использования налоговых и амортизационных льгот.

Финансовая функция заключается в том, что лизинг позволяет освобождать лизингополучателя от единовременной оплаты полной стоимости необходимого ему имущества.

Производственная функция связана с тем, что лизинг позволяет лизингополучателю использовать высокотехнологичное дорогостоящее оборудование и технику. Это эффективный способ восстановления основных средств и своевременный доступ к новейшей технике, научным достижениям. Полный сервисный лизинг имущества может сопровождаться широким сервисом: техническим обслу-

живанием, страхованием, обеспечением запасными частями и т. д.

Сбытовая функция определяется тем, что лизинг расширяет границы рынка сбыта, увеличивается круг потребителей, в сферу лизинга вовлекаются новые участники, которые не могут сразу приобрести необходимое имущество.

Функция использования налоговых и амортизационных льгот выражается в предоставлении государством участникам лизинговых отношений определенных налоговых и амортизационных льгот, которые в свою очередь дают возможность производителю товаров, работ, услуг уменьшить свои издержки.

Данная функция включает следующие особенности:

- взятое по лизингу имущество может не отражаться на балансе пользователя, поскольку право собственности сохраняется за лизингодателем;

- лизинговые платежи относятся на себестоимость производимой продукции (услуг), что, соответственно снижает налогооблагаемую прибыль;

- применение ускоренной амортизации, исчисляемой не на базе нормативного срока службы объекта лизинга, а исходя из срока контракта, снижает налогооблагаемую прибыль и ускоряет обновление имущества [2, с. 120].

Лизинг позволяет вовлекать новое высокотехнологичное современное оборудование в здравоохранение, увеличивать виды, формы медицинского обслуживания, сокращается период освоения современного медицинского оборудования и техники.

Реализация лизинговых отношений предполагает участие лизингополучателя, лизингодателя и поставщика оборудования. Лизинговые отношения в здравоохранении предоставляют участникам некоторые преимущества.

Для лизингополучателя преимущества лизинга состоят в следующем:

- лизинговые платежи, производимые лизингополучателем, учитываются у него в себестоимости, то есть средства на их уплату формируются до определения прибыли, облагаемой налогом;

- лизинговая компания может использовать льготы по налогу на добавленную стоимость, поэтому сумма затрат лизингополучателя будет ниже на 18 %;

- лизинг не увеличивает задолженность в балансе лизингополучателя и не затрагивает соотношения собственных и заемных средств, то есть лизингополучатель имеет возможность получить дополнительные заемные средства не снижаясь;

- учет и амортизация лизингового оборудования ведется на балансе лизингодателя;

- аренда медицинского оборудования позволяет обеспечивать финансирование лизингополучателя в соответствии с потребностями и с учетом специфических особенностей медицинского учреждения;

- при наличии долгосрочных финансовых планов и ограничении финансовых возможностей, лизинг способ-

ствует реализации инвестиционных и финансовых планов возможности приобретения и финансирования медицинского оборудования;

- лизинг позволяет лизингополучателю принимать обоснованные решения. В отличие от покупки лизингополучатель имеет возможность выбора наиболее приемлемого лизингового соглашения, который отвечает возможностям и потребностям медицинского учреждения;

- учитывая, что лизинговые платежи производятся по фиксированному графику, лизингополучатель может распределять затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от медицинских услуг, обеспечивая наибольшую стабильность финансовых планов в отличие от покупки медицинского оборудования;

- в связи с тем, что частью обеспечения возвратности инвестированных средств определяется предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, рациональнее получить контракт по лизингу, чем соответствующий ему кредит на приобретение такого же медицинского оборудования;

- при применении лизинга лизингополучатель может использовать временно высвобожденные финансовые средства на другие цели;

- лизинг служит средством реализации и стимулом для улучшения предоставления медицинских услуг, медицинской помощи населению.

Преимущества лизинга для поставщиков медицинского оборудования выражаются в следующем:

- приобретение медицинского оборудования с привлечением лизинга является одним из самых удобных и надежных способов продажи;

- у поставщика полностью отсутствует «риск потери клиента», так как при лизинговом финансировании оплату за оборудование производит лизинговая компания, а конечным пользователем оборудования считается клиент поставщика (лизингополучатель);

- при лизинге поставщик получает полную оплату стоимости медицинского оборудования от лизинговой компании, то есть поставщик не предоставляет рассрочки своим клиентам;

- лизингополучатель (клиент поставщика) выбирает поставщика и медицинское оборудование в точном соответствии со своими потребностями [3].

Преимущества лизинга для лизингодателя заключаются в следующем:

- лизинг позволяет лизингодателю расширить номенклатуру товаров и услуг;

- появляется возможность расширения контактов лизингодателя с производителями оборудования, которые сдаются в лизинг;

- применение амортизационных и налоговых льгот расширяет количество возможных лизингополучателей;

- лизинг способствует предоставлению дополнительных возможностей для расширения деятельности, увеличения видов, форм медицинских услуг и медицинской помощи, а также их доступности и качества [1, с. 75].

Применение лизинга затрагивает внешние и внутренние условия взаимодействия участников лизинговых отношений.

К внешним условиям относятся: состояние нормативно-правовых актов, позволяющих осуществлять лизинговые отношения; наличие ассортимента медицинского оборудования у лизингодателя; возможность целенаправленного использования бюджетных средств при реализации лизингового механизма.

К внутренним условиям относятся: потребности медицинских учреждений в высокотехнологичном медицинском оборудовании; необходимость качественного

и доступного предоставления медицинских услуг и медицинской помощи населению; получение льгот (в учете, при амортизации, налогообложении) и различных выгод при аренде медицинского оборудования; возможность выбора поставщика и медицинского оборудования лизингополучателем; получение полной оплаты стоимости медицинского оборудования.

Внешние и внутренние условия взаимосвязаны с требованиями, которые необходимо учитывать при реализации лизинга в здравоохранении. Применение лизинга в здравоохранении должно отвечать следующим требованиям (табл. 1).

Таблица 1. Требования, предъявляемые к лизингу в здравоохранении

Требования	Лизингодатель	Лизингополучатель	Поставщик
Доступность	Лизинговые компании предлагают лизинг оборудования, в том числе медицинского.	Нормативно-правовое регулирование позволяет применять лизинг в государственных (муниципальных) учреждениях здравоохранения. Отсутствует полная информация о возможности реализации лизинга в здравоохранении.	Производители (поставщики) медицинского оборудования сотрудничают с лизинговыми компаниями, готовы расширить рынок сбыта продукции путем участия в лизинговой схеме.
Эффективность	Сегмент медицинского оборудования полностью не насыщен на рынке лизинговых услуг.	Применение лизинга медицинского оборудования предполагает общественную, экономическую, бюджетную и социальную эффективность.	Возможность определения постоянных клиентов, как следствие, наличие прибыли, уменьшение затрат на рекламу и другие.
Взаимообусловленность	Лизинговые компании могут располагать скидками у поставщиков оборудования. Приобретенное у поставщика медицинское оборудование становится собственностью лизинговой компании.	Лизингополучатель выбирает лизинговую компанию и поставщика медицинского оборудования.	Продажа медицинского оборудования лизингодателю отражается в государственной, общественной и социальной значимости медицинского оборудования.
Срочность	Лизинг медицинского оборудования предполагает длительные финансовые отношения, постоянство, надежность клиента.	Возможность применения высокотехнологичного медицинского оборудования влияет на показатели своевременности, доступности, качества оказания медицинских услуг и медицинской помощи населению. Уменьшается срок между приобретением и использованием медицинского оборудования, что отражает социальный характер.	Полная оплата стоимости медицинского оборудования лизингодателем, рост объема реализации за счет обслуживания медицинского оборудования.
Отрасль	Система здравоохранения имеет специфические особенности, поэтому необходимо либо специализироваться всей лизинговой компании, либо иметь кадры, ориентирующиеся в медицинском оборудовании.	Лизинг медицинского оборудования позволяет обновлять основные средства медицинского учреждения с учетом научных достижений в сфере здравоохранения. Следует проводить повышение квалификации, переквалификацию врачей, медицинских работников для своевременного применения медицинского оборудования, приобретенного в лизинг.	Учитывать актуальные достижения НИОКР в медицине и здравоохранении.

Социальность	Лизинг медицинского оборудования позволяет развивать социальную сферу.	Решаются социальные проблемы населения в сфере здравоохранения.	Улучшение материально-технической базы социальной сферы — здравоохранения.
Полезность	Расширение перечня товаров и услуг лизинговой компании.	Эффективное, целенаправленное использование бюджетных средств. Практическое применение нормативно-правовых актов, регламентирующих реализацию лизинга в здравоохранении. Также врачи и медицинские работники должны уметь работать на соответствующем медицинском оборудовании.	Наличие постоянных, надежных клиентов, увеличение объема продаж медицинского оборудования, развитие производителя в области медицины и здравоохранения. Для производителей необходимо введение в производство научных открытий, инноваций по производству медицинского оборудования.

Применение лизинга в здравоохранении позволит развивать практическое применение нового финансового инструмента, эффективно взаимодействовать участникам лизинговых отношений, улучшить материально-техническую базу в здравоохранении, предоставить медицинские услуги и медицинскую помощь населению на высокотех-

нологичном оборудовании. Поэтому следует учитывать внешние и внутренние условия сотрудничества участников лизинговых отношений в здравоохранении, а также соблюдать требования, предъявляемые к лизингу в здравоохранении.

Литература:

1. Просветов, Г.И. Лизинг: задачи и решения: Учебно-практическое пособие. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. — 160 с. (на с. 75)
2. Соколова, Т.Ю. Условия развития и сущность экономических отношений лизинга в России/Т.Ю. Соколова // Экономические науки — 2007 — № 1 (26) — с. 118–123.
3. <http://www.lmed.ru/advant/lessee/>

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (64) / 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.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

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