

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

GALOIS
THEORY



Je désigne par E l'ensemble des racines de l'équation $x^n - 1 = 0$. Soit σ une permutation de E . On dit que σ est une permutation admissible si elle est compatible avec la structure de groupe cyclique de E . L'ensemble des permutations admissibles forme un groupe qui est isomorphe au groupe des automorphismes du corps $\mathbb{Q}(E)$.

E Galois

16
2014
Часть III

$$\left(\cos \frac{2\pi k}{n+1} + i \sin \frac{2\pi k}{n+1} \right)^{n+1} = \cos 2\pi k + i \sin 2\pi k$$

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 16 (75) / 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*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических 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 Эварист Галуа (1811–1832) — французский математик, основатель современной высшей алгебры.

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 издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

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

Амадаев А. А., Расумов В. Ш., Амадаев А. А., Юсупова А. Ш., Рахмаева А. А.

Региональные инновации, путь развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики 217

Ашуров У. З.

Роль государства в общественном секторе экономики Республики Таджикистан 220

Витковский Ю. П.

Современное состояние и перспективы развития рынка сельскохозяйственной техники в Украине..... 223

Войку И. П., Бахотский В. В., Тимошенко К. В., Степанова Е. В.

Выбор стратегических действий АНО «Фонд гарантий и развития предпринимательства Псковской области» по продвижению услуги предоставления поручительств 226

Губанова Е. Е.

Анализ основных причин необходимости корректировки государственных программ.... 232

Дмитриева М. Н.

Инновационное управление: опыт, проблемы, перспективы 235

Дробышева И. Ю.

История развития, виды и классификация банковских пластиковых карт в Российской Федерации 239

Жилкин Д. В.

Экономико-теоретические предпосылки формирования метода подобных траекторий как теоретического инструмента прогнозирования поведения цен на финансовые активы 241

Замбрицкая Е. С., Логачёва А. В., Логачёва М. В.

Учёт и анализ рисков на стадии проектирования новых источников тепловой энергии 244

Иванова А. С.

Оценка влияния действующих систем оплаты труда на мотивацию персонала 248

Калашникова Е. Ю., Ловянникова В. В.

Проблемы непрерывного образования и финансовая интеграция в международное образовательное пространство 250

Корчинская Е. А.

Использование компьютерных технологий в процессе управления почвенным плодородием 253

Крюков П. А.

Финансовые инвестиции на валютном рынке Forex..... 257

Кубасская О. В.

Либерализация внешней экономики в условиях трансформации экономики..... 261

Лукьяненко Е. В.

Банковский кризис 2008–2009 гг.: обстоятельства и причины..... 265

Маматов М. А.

Инновационное развитие вузов в Республике Узбекистан 270

Матвиенко А. П.

Экономический механизм обеспечения охраны земель в сельском хозяйстве: теоретико-методологические аспекты 273

Мирсаидов С. А., Атамулов Х. Г.

Рента в системе организационно-экономического механизма землепользования..... 276

Мозжерина Т. Г.	
Подходы к изучению проблем устойчивого развития сельских территорий в зарубежных странах и России.....	279
Салихова И. Э.	
Финансы компании строительной отрасли	281
Салихова И. Э.	
Формирование капитала строительной организации.....	284
Согачева О. В., Плохих Е. А.	
Имидж вуза и особенности его коммерческого использования.....	287
Табачникова Э. Ю.	
Особенности применения метода «Дельфи» в компаниях сферы консультационных услуг (на примере компании «Консультант-парк») ..	289
Шапошников М. К.	
Механизм разработки кредитной политики банка	292
Щербакова К. С.	
Особенности планирования государственных закупок.....	294
Юшко Е. С.	
Сущность социального предпринимательства в современных условиях	297

Яковлева О. Ф.	
Этапы процесса документирования получения инвестиций в сфере агропромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа — Югры.....	299

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Дядюн К. В.	
Условия отмены отсрочки отбывания наказания (ст. 82 УК РФ): анализ толкования и применения	302
Зверев П. Г.	
Миротворчество Организации Объединенных Наций и гуманитарная интервенция.....	304
Козлова О. И.	
Негаторный иск	306
Никифорова Н. П.	
Процессуальный статус и процессуальная самостоятельность следователя	308
Осеев М. Ю.	
Капитальные вложения федеральных бюджетных и автономных учреждений: финансово-правовые аспекты	310
Шмелев И. В.	
Доктрина эффективного государственного управления: элементы и содержание на примере стран ЕС.....	313

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Региональные инновации, путь развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики

Амадаев Анзор Асламбекович, кандидат экономических наук, доцент;

Расумов Валид Шаманович, ассистент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Амадаев Артур Асламбекович, преподаватель
Грозненский государственный колледж экономики и информационных технологий (Чеченская Республика)

Юсупова Аминат Шамильевна, старший преподаватель;

Рахмаева Асет Ахмедовна, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В данной статье оценивается инновационная восприимчивость хозяйственных агентов АПК Чеченской Республики, показывая, что они имеют возможность в той или иной мере приобретать и внедрять инновационные продукты и технологии.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, стратегия, инновация, устойчивое развитие, региональный аспект.

И нновационный процесс как механизм стратегической модернизации отраслей АПК, является ключевым фактором преодоления затянувшегося кризиса в продовольственном секторе страны на основе обеспечения темпов и качества наращивания воспроизводственного потенциала, достижения устойчивого развития, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешних продовольственных рынках [1].

Региональные системы инновационной деятельности являются продуктом обработки научной, технической и управленческой информации, анализа и прогнозирования агроклиматических, технологических и финансово-экономических условий ведения хозяйства с учетом зональных факторов, включая маркетинговые исследования.

Потенциальным покупателем инновационной продукции и услуг в Чеченской Республики являются более 250 предприятий малых форм хозяйствования, 1200 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 400 индивидуальных предпринимателей и 10 тыс. личных подсобных хозяйств.

В 2013 г. нами проведены исследования и анализ емкости рынка инновационных услуг регионального АПК. Анализ проводился в хозяйствах и организациях всех трех природно-экономических зон республики (горная, предгорная и степная природно-экономические зоны). Среди организаций АПК ЧР было изучено более 10%

от их общей численности, а полученные результаты были экстраполированы во всю совокупность.

На основе полученных результатов все организации и хозяйства разделены на 3 группы.

К первой группе отнесены хозяйства, инновационный потенциал и внутренние резервы которых не позволяют им приобретать и использовать новые технологии и средства производства ($КИП \leq 0,3$).

Вторую группу составили субъекты хозяйствования, инновационная активность которых является умеренной. Ввиду определенных причин они используют только некоторые новые технологии и средства производства ($0,3 < КИП \leq 0,7$).

В третью группу входят хозяйства, инновационный потенциал и инновационная восприимчивость которых высокие и позволяют им в полной мере использовать новые технологии и новые предложения рынка основных и оборотных средств производства ($КИП > 0,7$).

Оценка инновационной восприимчивости хозяйственных агентов АПК ЧР показывает, что они имеют возможность в той или иной мере приобретать и внедрять инновационные продукты и технологии. По результатам оценки перерабатывающая сфера оказалась более развитой и такими возможностями обладает 81% предприятий. Таким образом, рынок инновационных услуг региона имеет значительные резервы своего роста (см. рис. 1).

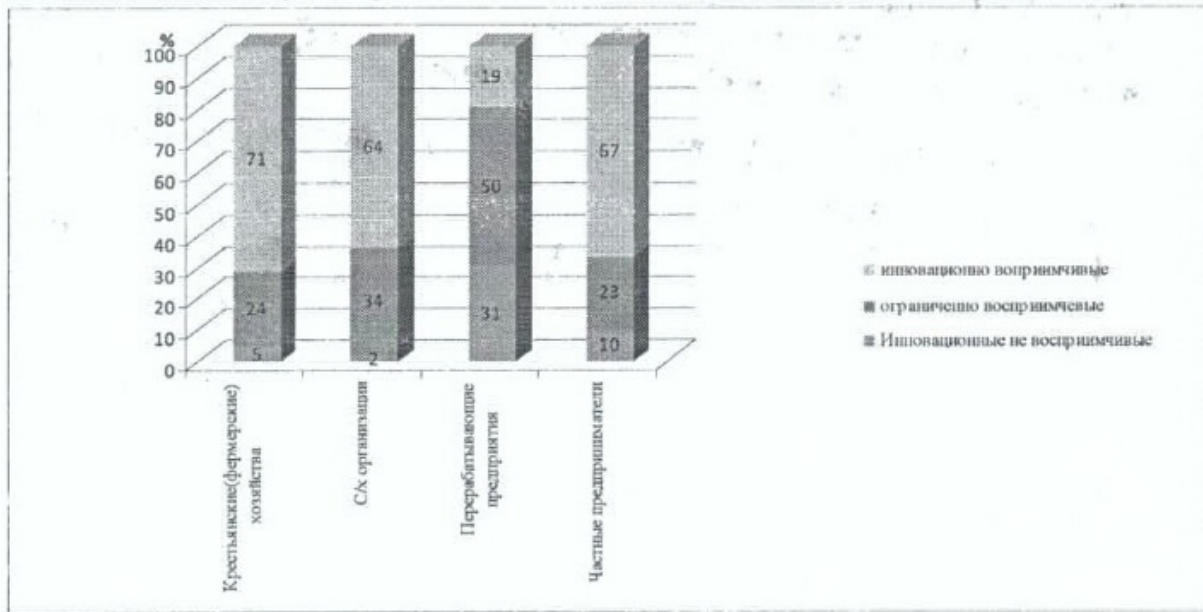


Рис. 1

По объектам научно-технического прогресса и решения конкретных задач в АПК инновации целесообразно группировать по следующим направлениям:

- технические — появляются в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции;
- технологические — представляют новые или более совершенные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, содержания животных, переработке сельскохозяйственной продукции;
- организационно-управленческие — направлены на оптимизацию структуры производства и управления, улучшение организации труда и производства, хранения и переработки, реализации и продукции;
- информационные — связаны с предоставлением информации об инновациях, научно-технических разработках, о состоянии инновационного рынка и рынка продовольствия, новых предложениях на рынке факторов производства;
- социальные — направлены на улучшение условий труда, решение проблем безопасности труда, образования, культуры, производства и демографии;

— экологические — обеспечивают улучшение природных ресурсов, состояния окружающей природной среды, агроландшафтов и агроэкосистем.

При ведении сельского хозяйства в производственные и инновационные процессы включаются различные виды услуг, такие как агрохимические и ветеринарное обслуживание, поставки семян, сортообновление, мелиоративные и другие. Отдельный товаропроизводитель не может осуществлять технологические, почвозащитные, природоохранные мероприятия, разведение новых сортов растений пород животных, организовывать сортообновление и семеноводство, испытание новой техники, другие затратные и специфические мероприятия, связанные с комплексом научно-технических и опытно-конструкторских работ, с привлечением научных коллективов и специального оборудования. Эти вопросы необходимо решать на региональном уровне в рамках предприятий и организаций инфраструктуры регионального АПК с учетом зональных агроклиматических и социально-экономических условий [2].

Все направления развития рынка инновационных услуг имеют разные потенциал и емкость. В целях определения



Рис. 2. Видовая структура инновационного процесса в АПК

потенциальных услуг использовано зональное и административно-территориальное деление республики (15 административно-территориальных районов и Грозненская агломерация). Каждый район имеет свой потенциал роста инновационных услуг и инновационной деятельности в каждом из приведенных направлений развития.

По показателю инновационной емкости нами была проведена кластеризация административно-территориальных единиц республики по 3 группам.

В первую группу вошли 3 района степной зоны (Наурский, Ачхой-Мартановский и Урус-Мартановский) и Грозненской агломерацией с относительно небольшим объемом инновационной емкости вследствие нахождения на данной территории высокоэффективных сельскохозяйственных субъектов, применяющих в производстве современные технологии. Хозяйства в таких районах используют районированные сорта сельскохозяйственных культур, высокопродуктивные породы животных, племенной скот. Урожайность зерновых составляет свыше 30 г/ца, а удой молока на корову — 2400 кг в год. Перерабатывающие предприятия осуществляют наиболее глубокую переработку, но со значительным резервом увеличения ассортимента конечной продукции. Резервы роста производства в таких районах невелики.

Вторая группа представлена семью районами с относительно умеренным объемом инновационной емкости вследствие нахождения на данной территории хозяйств, урожайность зерновых которых колеблется от которых от 22 до 32 ц/га, а удой молока от 2000 до 3000 кг. В этих районах имеются существенные резервы для роста производства II и III сферах АПК.

В третью группу входят 5 районов со значительным объемом инновационной емкости. Большинство сельскохозяйственных субъектов этой территории относятся к низкоэффективным. Переработка сырья в таких районах производится в незначительных количествах и с использованием устаревших производственных фондов. Районы, относящиеся к данному уровню, являются ключевыми в увеличении объема производства продукции АПК региона.

Анализ по административно-территориальным единицам позволяет определить наиболее перспективные из них в сфере инновационного развития, формирование основной доли в инновационной емкости АПК региона.

На региональном уровне по управлению инновационной деятельностью должна формироваться развернутая система управления инновационным процессом с достаточным финансированием отдельных его направлений развития АПК [3].

Таким образом, инновационные процессы в региональном АПК специфичны, возникают как в научной и научно-технической среде, так и непосредственно в производственной сфере и в сферах обслуживания АПК. Инновационная деятельность на региональном уровне формируется в самостоятельную сферу деятельности, о чем свидетельствует работа региональных консультативных служб и центров. Информационно-консульта-

тивный центр АПК должен служить инструментом инновационной системы для разработки бизнес-планов и бизнес-проектов, а также распространения информации об инновациях и оказания консультативных услуг по применению новых технологий, адаптации инноваций на местах. Информационно-консультативным центром АПК в Чеченской Республике могут служить Комплексный научно-исследовательский институт им. Х.И. Ибрагимова РАН г. Грозный, Агротехнологический факультет ЧГУ, Калиновский техникум механизации сельского хозяйства.

Исходя из этого, предполагается инновационный процесс в региональном АПК рассматривать с организационных и экономических позиций как сферу соединения науки и производства.

На уровне регионов инновационная деятельность в отраслях АПК должна осуществляться в русле общегосударственной инновационной политики с поправками на региональные, природно-климатические, научно-технические и технологические условия, а также кадрового обслуживания.

При этом реализация региональных программ по развитию инновационной деятельности в АПК должны осуществляться посредством:

- формирования и реализации инновационных программ и инновационных проектов;
- координация инновационной деятельности в рамках принятой инновационной программы;
- совершенствования нормативно-правовой базы научно-технического и инновационного развития;
- развитие межрегиональной кооперации в сфере НИОКР;
- государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности на постоянной основе, закрепленные законодательством;
- участия централизованных финансовых ресурсов в источниках реализации инновационных программ;
- целевой подготовки кадров для обеспечения потребностей учреждений инновационной деятельности;
- организации контроля за исполнением законодательства и решений органов местного управления в сфере инновационной деятельности;

По нашему мнению, одним из эффективных направлений ускорения инновационного процесса в АПК является создание региональных инновационных фондов. Эти фонды должны иметь статус некоммерческих организаций и пополняться за счет предоставления кредитов, беспроцентных ссуд и займов на реализацию инновационных заданий, программ и проектов, прошедших конкурентный отбор [4].

В долгосрочной перспективе целесообразно ориентироваться на прирост продукции высокотехнологичных отраслей, создание более эффективной инфраструктуры и освоения инноваций на принципах кооперации и интеграции. В среднесрочной перспективе в решении этой задачи основополагающим становится создание и развитие национальной региональных инновационных систем научно-технических центров и комплексов в региональном АПК.

Литература:

1. Алиева, Л., Светлорусова Т. Инновационная система развития агропроизводственного рынка. АПК: экономика, управление, №4, 2007, ст. 50–52
2. Винокуров, В., Николаева И. Структура региональной инновационной системы АПК. АПК: Экономика, управление, №10, 2007, ст. 24–24
3. Масленков, И. Формирование инновационной системы в АПК. // АПК Экономика, управление, 2006, ст. 16.
4. З.З. Иванов. Инновационный путь развития регионального АПК. [Текст] // З.З. Иванов, М.М. Кандрокова // материалы Всероссийской конференции «Проблемы информатизации общества». — 2008.

Роль государства в общественном секторе экономики Республики Таджикистан

Ашуров Умеджон Зайниддинович, аспирант

Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики (г. Худжанд)

В статье рассмотрены особенности формирования и развития общественного сектора экономики в трансформационной экономике Республики Таджикистан. Обосновывается роль и значение государства как главного агента этого сектора, необходимость активизации государственного сектора в переходной экономике республики. Анализируется динамика и структура государственного бюджета республики, доходы и расходы бюджета страны, и их удельный вес в ВВП.

Ключевые слова: общественный сектор, общественные блага, государства и государственные расходы, бюджет, налоги, социально-значимые блага, валовой внутренний продукт и т. д.

В условиях трансформации социально-экономической жизни общества Республики Таджикистан, ориентированной на становление и развитие новой экономической системы — социально-ориентированной рыночной экономики, возрастает значение и роль общественного сектора экономики. В основе деятельности этого сектора, направленной на решение социально-значимых вопросов общества лежит принцип взаимодействия рынка и государства. Отношения между различными агентами или участниками общественного сектора складываются в процессе производства, предоставления, распределения и потребления общественных благ. Государство, здесь выступает главным агентом этого сектора и его ресурсы, доходы и расходы должны как можно точнее соответствовать предъявляемым населением потребностям в конкретных общественных благах. Государство участвует в общественной жизни, с одной стороны, с помощью ресурсов которых он владеет, и существует в стране, а с другой стороны распределяет доходы и расходы бюджета. В первом случае речь идет о запасе ресурсов, во втором — об их потоке [4]. Следует отметить, что такого рода двойная характеристика экономического потенциала присуща любому субъекту хозяйства. Потому что с точки зрения теорий факториального дохода, доля хозяйственных субъектов частного сектора в совокупном факторов производства или запасе ресурсов страны, как правило, примерно

равна доле их дохода в национальном доходе. Таким образом, поток ресурсов (доход) в определенном смысле порождается их факторами или запасом (физическим или человеческим капиталом) и в эффективно функционирующей рыночной экономике распределяется в соответствии с факторными вкладами. В этой системе экономических отношений особенность государства состоит, в том, что, пользуясь законным правом принуждения, оно систематически осуществляет перераспределение доходов.¹ Этим преимуществом государства (как агента рыночной экономики) в отношении своих партнеров не располагают никакие другие участники рыночного обмена [5]. Эти теоретические положения в странах с развитой рыночной экономикой давно стало предпосылкой существования консенсуса в отношении того, что перераспределению подлежат скорее доходы, чем факторы производства, которые должны находиться, в основном, в распоряжении частного сектора.

Таким образом, во всех странах мира, и в Республике Таджикистан в частности, ресурсы государства, направленные на развитие экономики общественного сектора, формируются за счет законного изъятия части доходов физических и юридических лиц (прежде всего, посредством налога и системы налогообложения), в результате которого формируется государственный бюджет. Согласно статье 1. Закона Республики Таджикистан «О государственных финансах Республики Таджикистан» «государ-

¹ Поэтому доля общественного сектора в национальном доходе, как правило, существенно отличается от его доли в совокупном капитале стране.

Таблица 1. Динамика и структура доходов государственного бюджета Республики Таджикистан за 2001–2011 гг.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП	2563,8	3375,3	4761,4	6167,2	7206,6	9335,2	12804,4	17706,9	20628,5	24707,1	30069,3
Доходы государственного бюджета, млн. сомони	382,2	566,9	824,3	1104,3	1433,2	1836,3	3765,7	5231,4	5951,7	7024,3	8937,8
В % к ВВП	14,9	16,8	17,3	17,9	19,8	19,6	29,4	29,5	33,6	28,4	29,7
Налоговое поступление, млн. сомони.	351,3	496,5	712,6	933,3	1192,5	1567,4	2288,6	3298,2	3659,1	4443,8	3272,0
В %	91,9	87,6	86,4	84,5	83,2	85,4	60,8	63,0	61,5	63,3	65,9

Источник: Финансы Таджикистана, статистический ежегодник, 2012, С 42–50.

ственный бюджет — основной фонд денежных средств, форм образования и расходования денежных средств республиканских органов управления, местных исполнительных органов государственной власти, органов самоуправления поселков и сел и целевых бюджетных фондов Республики Таджикистан». Доходы республиканского бюджета состоят из налоговых и неналоговых доходов, грантов, а также из безвозмездных перечислений. В структуре доходной части государственного бюджета Республики Таджикистан основным источником являются налоговые поступления. Их удельный вес за период с 2011 г. по 2011 г. составляет в среднем около 75,7, а неналоговые доходы 24,2%. При этом следует отметить, что для данного периода было характерно уменьшение удельного веса налоговых доходов: уменьшилось от 91,9% в 2001 г. до 65,9% в 2011 г., т. е. на 26%., а неналоговые доходы, доходы от капитала и гранты соответственно имеют тенденцию роста. Результаты сопоставления объема доходов государственного бюджета Республики Таджикистан и объема ВВП показали в свою очередь, что, несмотря на существующие колебания (обусловленные разными причинами, в том числе увеличением ВВП или его уменьшением), доля доходов бюджета в ВВП в период с 2001–2006 гг. составлял в среднем 16,9%, а начиная с 2007 г стал высокой и составляет в среднем более 30%. (см. таблица 1.)

Расходы государственного бюджета, обычно характеризуют степень размера общественного сектора экономики. Следовательно, в экономической литературе масштаб или размер этого сектора оценивается путем оценки удельного веса расходов государственного бюджета в объеме внутреннего валового продукта (ВВП). Расчет такого показателя, конечно удобен в связи с простотой сбора информации и расчета конечного показателя, а также возможность их сопоставления с различными странами. Однако, этот показатель, на наш взгляд, только косвенно характеризует роль государства в экономике, его способностью аккумулировать и распределять финансовые ресурсы.

Как свидетельствуют данные таблицы 2. объем расходов государственного бюджета за анализируемый период увеличился более чем в 22 раза. Удельный вес объема расходов государственного бюджета в ВВП возрос от 14,6% в 2000 г. до 28,5% в 2011 г. В 2011 г около 60% расходная часть бюджета республики направлялась в социальную сферу (образование, здравоохранение, физическая культура и тд.), увеличилось, также удельный вес расходов в экономическую сферу от 14,7% в 2001 г. до 30,4% в 2011 г. Однако, расходы, связанные с государственным управлением, имеют тенденцию снижения.

Следует отметить, что в переходном периоде развитие и рост активности государства и расширение его

Таблица 4. Динамика и структура расходов государственного бюджета Республики Таджикистан

	2001		2005		2011		2011 г. к 2001 г. раз
	Млн. сомони	В %	Млн. сомони	В %	Млн. сомони	В %	
Расходы госбюджета	379,7	100,0	1402,7	100,0	8562,0	100,0	22,5 раз
В % к ВВП	14,8	-	19,5	-	28,5	-	1,9
в том числе:							
в сектор государственной власти и управления	59,1	15,5	204,3	14,6	691,8	8,1	11,7
в социальную сферу	170,8	44,9	457,5	32,6	4199,7	49,0	24,6
в экономическую сферу	55,9	14,7	167,1	11,9	2597,6	30,4	46,4

Расчитан по: Финансы Таджикистана, статистический ежегодник, 2012, с. 16–39.

функций происходит не только в общественном секторе, но и на всей экономической системе общества. Как показывает обобщение пройденного этапа переходного периода в республике, для начального этапа был характерен спад национального производства. В связи с этим, необходимость обеспечения макроэкономической стабилизации и потребность в активной социальной и структурной политике были высокими. Следовательно, удельный вес общественного сектора в переходной экономике были довольно значительны, и рост активности государства наблюдался почти во всех странах СНГ. Среди ученых-экономистов постсоветских стран относительно проявления тенденции роста удельного веса объема госрасходов в ВВП, в переходной экономике, существуют противоречивые взгляды. Так например, «правые настаивают на том, что роль государства все еще слишком велика и должна быть уменьшена (Илларионов, Пивоварова, 2002)» [2]. Левые, наоборот настаивают на его рост. Среди 30 переходных экономик только в нескольких государствах не произошло резкого снижения доли госрасходов в ВВП в 90-е годы — в Эстонии, во Вьетнаме и странах Центральной Европы (Венгрии, Польше, Словакии, Словении, Чехии); менее резко, чем в других странах, снизилась доля госрасходов в ВВП в Узбекистане и Беларуси. Нетрудно заметить, что все перечисленные страны обнаруживают и самую благоприятную динамику ВВП [2]. С развитием экономики может возникнуть тенденция к постепенному снижению удельного веса общественного сектора, но прежде всего не за счет простого сокращения его масштабов, а за счет опережающего развития частного сектора, повышения его эффективности.

Но, следует отметить, что теперь, активный рост государства как ведущего института рассматривается

как исторически-естественный процесс. Идея представителя исторической школы А. Вагнера, выступавшего за неуклонный рост экономической активности государства и обосновавшего объективно закономерный характер этого роста, известного как закона о возрастающей государственной активности [3]. Это означает, что темпы прироста государственных расходов опережают темпы экономического роста. Закон А. Вагнера является частным случаем закона У.Р. Эшби. Согласно кибернетическому закону, или закона необходимого разнообразия У.Р. Эшби, «сложность (разнообразие) управляющей подсистемы должна быть не меньше, чем сложность (разнообразие) управляемой подсистемы» [1].

Таким образом, в переходный период республики общественный сектор формируется, по сути, заново. Следовательно, для его формирования и развития роль государства очень велика. В республике наблюдаются положительные тенденции развития общественного сектора экономики, как например, усиление его роли в экономике, повышение эффективности использования национального имущества. Но, и наблюдаются, также отсутствие четких механизмов повышения качества использования имеющихся ресурсов. Например, многие контролируемые государством ресурсы, (земли, не находящиеся в сельскохозяйственном обороте, охраняемые природные и культурные ценности нации и др.), не получают надлежащей экономической оценки в качестве потенциальных или реальных факторов производства, которые могли бы приносить поток ресурсов (доходы). Расходы государства, предоставляемые им на нерыночной основе, подчас остаются в тени или становятся непрозрачными.

Литература:

1. Балацкий, Е.В., Конишев В.А. Российская модель государственного сектора экономики, М. «Экономика», 2005 //с. 55. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/181135>
2. Полтерович, В.М., Попов В.В. Дискуссии о размерах госрасходов в переходный период. Центр ситуационного анализа и прогнозирования ЦЭМИ РАН // <http://data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/methodology/critics/3.htm>
3. Мирсаидов, А.Б. Роль государства в формировании и развитии общественного сектора экономики, //Экономика Таджикистан, №2, 2013, с. 34
4. Сирот, С.Л. Общественный сектор в условиях трансформации экономики, автореферат. на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Written by funansust
5. Якобсон, Л.И. «Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов». — М.: «Аспект Пресс», 1996. с. 6.
6. Финансы Таджикистана, статистический ежегодник, 2012, С 42—50.

Современное состояние и перспективы развития рынка сельскохозяйственной техники в Украине

Витковский Юрий Петрович, старший преподаватель, соискатель
Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (Украина)

Одним из основных факторов, которые обеспечивают эффективность производства, является уровень технического оснащения, допускающий применение новейших технологий. Особенностью современного состояния сельскохозяйственного производства является острая потребность в обновлении основных средств [1]. Важную роль при этом играет уровень развития первичного и вторичного рынков техники в стране.

Сегодня в Украине действует Закон «О стимулировании развития отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса», ст. 4 которого определено, что создание и производство техники и оборудования, а также формирование инфраструктуры рынка отечественной техники и оборудования для агропромышленного комплекса являются приоритетными направлениями развития национальной экономики [2]. Законом предусматривается объемы бюджетных ассигнований до 1% от общих расходов госбюджета, однако, даже такая «протекционистская» позиция со стороны государства не совсем соответствует реалиям, поскольку объемы производства машиностроительной продукции непрерывно снижаются (рис. 1).

Так, количество произведенных тракторов в 2012 г. на 22,9% ниже показателя предыдущего, и на 4,7% базового 2005 годов. Среди сельскохозяйственных машин существенно возросло количество произведенных плугов

со стремительным снижением производства в течение исследуемого периода косилок и сеялок.

На сегодня в Украине доля машин отечественного производства составляет примерно 8%, иностранной — 80%. Государство должно способствовать улучшению инвестиционной привлекательности предприятиям отечественного сельхозмашиностроения путем предоставления надлежащей государственной помощи отечественным заводам-производителям на обновление технико-технологического оборудования, переоснащение производства современными мерами, способными производить машины в соответствии мировым требованиям [4].

Машиностроительный комплекс Украины на сегодня представлен около 120 предприятиями, среди которых ведущими являются ПАО «Харьковский тракторный завод имени С. Орджоникидзе», ПАО «Одесский завод сельскохозяйственного машиностроения», ГП «Производственное объединение «Южный машиностроительный завод им. А.Н. Макарова», ПАО «Тернопольский комбайновый завод», ГП «Завод имени Малышева» и другие.

К сожалению, эти крупные недавно предприятия сейчас находятся на грани закрытия.

Как отмечает П. М. Макаренко, длительное время остается проблемным финансово-экономическое состояние предприятий, производящих сложную технику. Например, мощности харьковских предприятий на конец 80-х годов

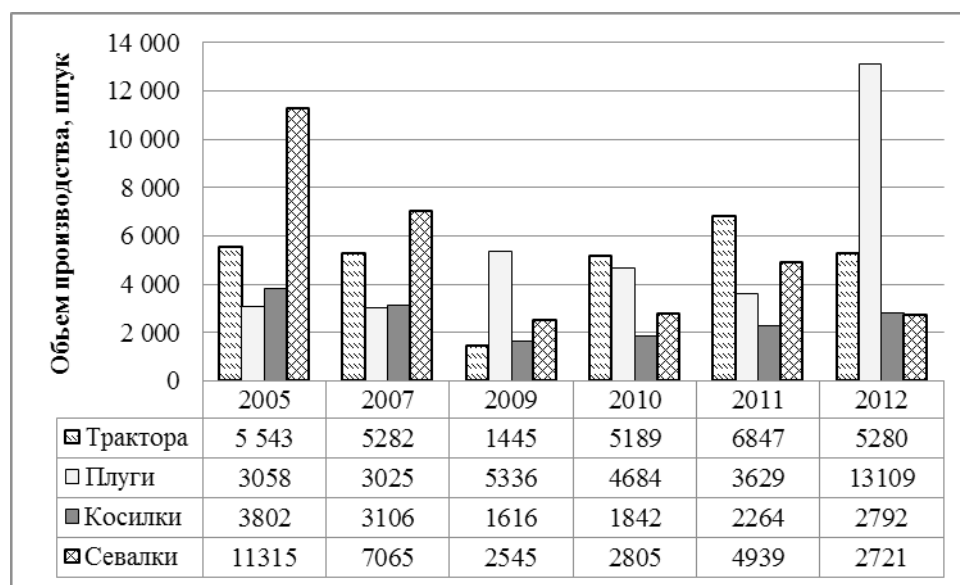


Рис. 1. Динамика объемов производства продукции сельскохозяйственного машиностроения Украины в 2005–2012 гг., штук

Таблица 1. Покупка сельскохозяйственными предприятиями техники и сельскохозяйственных машин по Украине в 2013 г.

Наименование	Количество, шт.	Средняя цена, грн/шт.	
		2013 г.	2013 г. в % к 2012 г.
Трактора всех видов	2788	542565,6	111,0
Плуги	1111	145359,1	109,6
Культиваторы	1699	174344,6	112,4
Бороны	1627	136542,9	...
Сеялки (без туковых)	1776	402266,0	118,4
Комбайны зерноуборочные	524	1538600,4	103,8
Комбайны кукурузоуборочные	17	1197067,6	144,5
Комбайны кормоуборочные	58	660497,8	90,2
Комбайны свеклоуборочные	1	4462338,0	157,1
Грузовые автомобили	390	337592,0	111,6

Источник: [7]

прошлого века позволяли выпускать более 70000 энергонасыщенных колесных и гусеничных тракторов, более 250000 двигателей для тракторов и комбайнов. Вследствие остановки производства двигателей, в хозяйствах специалисты «были вынуждены упрощать технологии производства продукции, порой доводя их до примитивизма типа «посеял-собрал» [5, с. 38].

Нынешние машиностроительные предприятия не в состоянии обеспечить техникой аграрный сектор, причем с оптимальным соотношением: цена — технологический уровень — качество. Из-за наличия больших сумм кредиторской и дебиторской задолженностей большинство предприятий сельскохозяйственного машиностроения вынуждены работать в «пожарном режиме». Они работают на 30–40 %, некоторые даже на 5 % [6].

Значительно сдерживающим фактором снижения количества приобретенной техники является значительный рост цен на нее. По информации Государственной службы статистики Украины, средняя цена на тракторы в 2013 г. по сравнению с 2012 г. выросла на 11,0 %, на комбайны: зерноуборочные — на 3,8 %, кукурузоуборочные — на 44,5 %, свеклоуборочные — на 57,1 % (табл. 1).

Одной из важных проблем также является тот факт, что производимая в Украине техника не пользуется спросом, поскольку далека от зарубежных стандартов. Например, по показателям производительности, комфортности условий труда работников, надежности и продолжительности в эксплуатации, немецкий комбайн «Джон Дир» в 4 раза превышает параметры комбайна «Дон-1500». Это лишь поверхностные расчеты, не говоря уже об экономических выгодах от использования новейшей техники европейского уровня. Таким образом, возникает ситуация, при которой аграриям выгоднее приобретать иностранную технику на вторичном рынке, чем новую отечественную.

В связи с этим все больше сельскохозяйственных предприятий отмечают важность развития цивилизованного и прозрачного вторичного рынка техники.

В современных условиях отечественный вторичный рынок техники является отсталым по сравнению с другими странами. Например, из 10 реализованных единиц техники в США или Евросоюзе, 7–8 приобретаются именно на вторичном рынке.

Для развития вторичного рынка большое значение имеет организация его инфраструктуры, которая должна включать развитие ремонтных предприятий, консультационных центров и свободной конкуренции между ее продавцами. Именно эти меры позволят удовлетворить потребность в технике малоимущих хозяйствующих субъектов, в условиях недоступности кредитных ресурсов не могут себе позволить приобретение техники, как в прямом режиме, так и на условиях лизинга.

Концептуально функционирование вторичного лизингового рынка в условиях государственной поддержки технического обеспечения сельскохозяйственных предприятий мы видим в следующем механизме (рис. 2).

Как видно из рис. 2, специфическим элементом функционирования вторичного рынка являются дилеры, то есть субъекты, которые помогают продавцам и покупателям в заключении сделок на поставку техники как напрямую, так и с помощью лизинга.

Важной составляющей развития рынка вторичной техники является формирование надлежащего информационного пространства между покупателями и продавцами. Например, на Западе несколько лет назад открыли в сети Интернет виртуальную электронную биржу техники, работающей в непрерывном режиме и охватывающей крупнейшие в Европе рынки подержанных машин и оборудования. Услуги такой биржи способствуют потенциальным покупателям значительно облегчить поиск нужных технических средств, а банки данных дают возможность получить информацию о производителях, номенклатурах машин и т. п. К тому же, значительно облегчается и оформление контрактов по сравнению с традиционными способами [8].

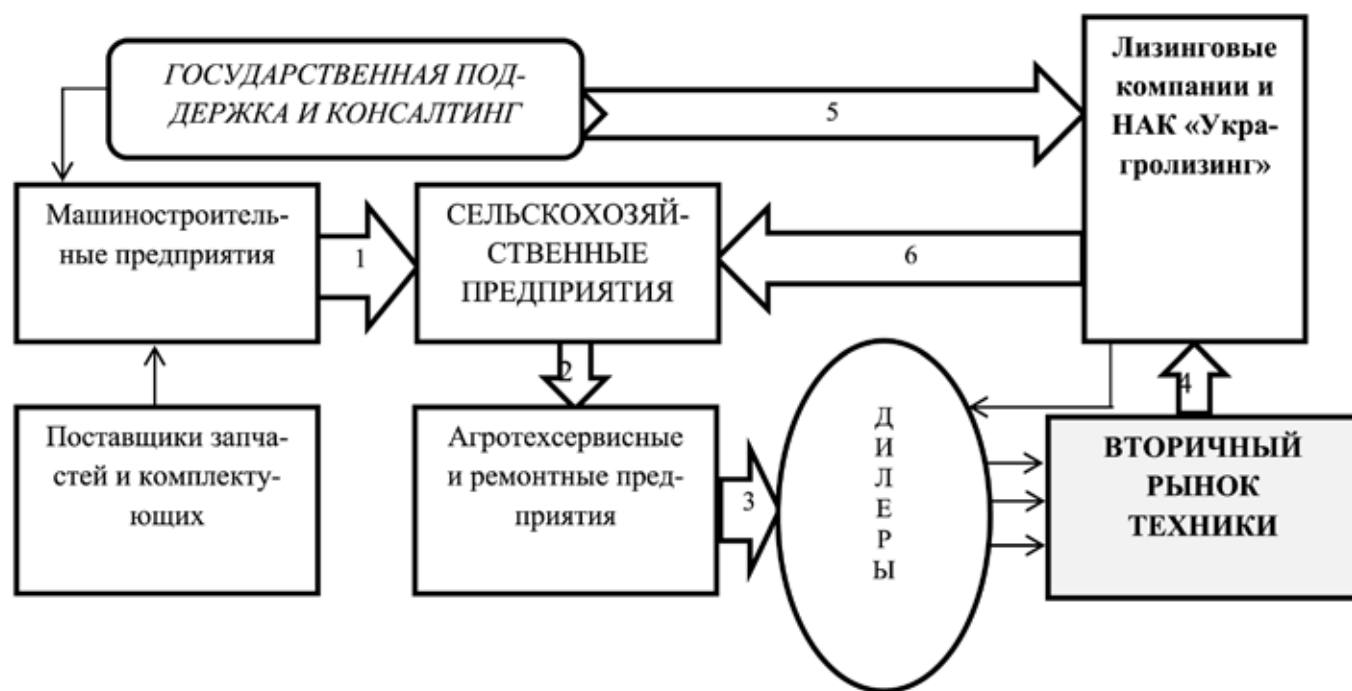


Рис. 2. Концептуальная модель функционирования рынка вторичной техники в условиях государственной поддержки лизинга в сельском хозяйстве: 1 — приобретение новой техники экономически крепкими сельскохозяйственными предприятиями; 2 — списание и реализация изношенной или поломанной новой техники или продажа агротехсервисным предприятиям с целью ремонта для реализации на вторичном рынке; 3 — поставка отремонтированной поношенной техники и заключение договоров с дилерами вторичного рынка; 4 — заключение соглашений лизинга техники лизинговыми компаниями на вторичном рынке; 5 — частичное возмещение стоимости операций по финансовому лизингу техники сельскохозяйственными предприятиями; 6 — поставка техники сельскохозяйственным предприятиям на условиях лизинга.

Источник: собственная разработка.

Также залогом успешного функционирования рынков вторичной техники является развитие агротехсервисных предприятий, так как многие предприятия списанную технику просто сдают на металлолом, а по оценкам экспертов 40% из нее можно довести до рабочего состояния после своевременного ремонта.

Выводы

Таким образом, современное состояние отечественного машиностроения для отрасли сельского хозяйства теряет свои позиции за счет углубления кризисных явлений в экономике, недостаточности государственной поддержки и отсутствия платежеспособного спроса на новую технику.

В перспективном плане, считаем целесообразным интегрировать механизм предоставления техники в финансовый лизинг на вторичный рынок, ввиду высокой стоимости новой техники.

Литература:

1. Підлісецький, Г. М. Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки техніко-технологічного забезпечення сільського господарства/.М. Підлісецький, П. А. Денисенко // Економіка АПК. — 2011. — №4. — с. 75–79.

Развитие вторичного лизингового рынка (так называемого возвратного лизинга) позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям экономить финансовые ресурсы, покупая дешевую отреставрированную технику, поскольку новую технику способны покупать исключительно экономически крепкие отечественные сельскохозяйственные предприятия.

Увеличение объемов государственной поддержки технического обеспечения и сельскохозяйственного машиностроения, совершенствование механизма функционирования вторичного рынка техники и финансового лизинга, как на региональном, так и общегосударственном уровнях, развитие информационно-консультационного обеспечения отрасли (аграрного консалтинга), позволят обеспечить нормативную потребность сельскохозяйственных предприятий в технике, и послужат гарантом получения высоких урожаев культур.

2. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу: Закон України №3023-III від 7 лютого 2002 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>.
3. Сільське господарство України 2012: статистичний збірник/За ред. Н. С. Власенко. — К.: Державна служба статистики України, 2013. — 402 с.
4. Луценко, О.А. Проблеми формування матеріально-технічного забезпечення АПК/О. А. Луценко // Зб. наук. праць Тавр. держ. агротехнолог. ун-ту (економічні науки). — 2013. — Т. 1. — №1. — с. 311–316.
5. Макаренко, П. М. Розвиток виробничо-технічного забезпечення сільського господарства/П. М. Макаренко // Технологічний аудит і резерви виробництва: Економіка підприємства. — 2011. — №1 (1). — с. 37–42.
6. Ярославський, О. Сучасний стан забезпечення сільськогосподарських підприємств основними видами техніки та ефективність заходів держави щодо розвитку ринку техніки для агропромислового комплексу/О. Ярославський // Обладнання та техніка для села: ринок, пропозиція, практика використання. — 2005. — №3. — с. 4–9.
7. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році: Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Іванишин, В. В. Перспективи розвитку ринку вторинної техніки в Україні/
9. В. В. Іванишин // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1508>.

Выбор стратегических действий АНО «Фонд гарантий и развития предпринимательства Псковской области» по продвижению услуги предоставления поручительств

Войку Иван Петрович, старший преподаватель;
Бахотский Владимир Владимирович, кандидат технических наук, доцент;
Тимошенко Кристина Владимировна, инженер;
Степанова Елизавета Викторовна, лаборант
Псковский государственный университет

Рассматривается роль гарантийного фонда Псковской области в обеспечении доступности кредитов для субъектов малого и среднего предпринимательства, не обладающих необходимым размером залогового обеспечения. Анализируются показатели, характеризующие объем работы Фонда по предоставлению поручительств. Резюмируются результаты опроса руководителей и ведущих специалистов подразделений, специализирующихся на кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства, банков-партнеров АНО «Фонд гарантий и развития предпринимательства Псковской области». Сформирована матрица стратегических действий фонда по продвижению услуги предоставления гарантий по кредитам. Выбраны наиболее подходящие стратегии маркетинга.

Ключевые слова: *субъекты малого и среднего предпринимательства, заемные средства, гарантийный фонд, банк-партнер, поручительства (гарантии), продвижение, стратегические действия, модификация.*

Choice of strategic action to promote provision of guarantees services for the Autonomous Nonprofit Organization «Fund of warranties and small business development of the Pskov region»

Ivan P. Voiku,
Vladimir V. Bahotsky,
Christina V. Timoshenko,
Elizabeth V. Stepanova
Pskov State University

The role of the guarantee fund of the Pskov region in ensuring the availability of credit for small and medium-sized businesses that do not have the required size of collateral is considered. Indicators characterizing the amount work of the Fund in providing of guarantees are analyzed. The results of a survey of managers and leading specialists of units

specializing in lending to small and medium-sized businesses and partner banks of the Fund are summarized. The matrix of strategies to promote the fund services of providing guarantees for loans is formed. The most appropriate marketing strategies are chosen.

Keywords: *small and medium-sized businesses, borrowed funds, guarantee fund, partner bank, guarantee (warranty), promotion, strategic actions, modification.*

Создание и развитие бизнеса без помощи банков и иных кредитных организаций в современных условиях практически невозможно, даже если речь идет о среднем, малом или микро предпринимательстве. Именно банки обеспечивают большинство субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП) недостающими финансовыми ресурсами.

Любой банк заинтересован в максимальном увеличении своего кредитного портфеля за счет растущего числа субъектов предпринимательства. Однако, срочность, платность, возвратность и гарантированность — базовые принципы кредитования, ограничивающие рост числа заемщиков и объема выданных заемных средств ограниченным.

Если срочность и платность — принципы, реализация которых возможна в условиях максимального разнообразия кредитных продуктов, то возвратность и гарантированность — фундаментальные принципы, являющиеся основой взаимоотношения предпринимателя и кредитного учреждения. Необходимость возврата кредита, ограниченность времени и стоимости использования заемных средств не оказывают на решение предпринимателя о кредитовании такой роли, как необходимость предоставления гарантий.

Понимание этого, а также признание ведущей роли малого и среднего предпринимательства в развитии рыночных отношений, привело к появлению на отечественном рынке финансовых услуг государственных поручительств по кредитам для субъектов МСП.

Доступ к подобного рода услуге призваны обеспечить специально созданные для этих целей гарантийные фонды — юридические лица, одним из учредителей которых является субъект Российской Федерации или орган местного самоуправления. Основная задача деятельности таких фондов — содействовать получению кредитов субъектами МСП, не обладающими достаточным объемом залогового обеспечения.

Сегодня практически в каждом субъекте Российской Федерации действуют региональные гарантийные организации. Масштабы их деятельности достаточно сильно отличаются и по размеру гарантийных капиталов, и по объемам выданных поручительств, и по условиям предоставления услуги субъектам МСП.

В Псковской области подобного рода услуги предоставляет АНО «Фонд гарантий и развития малого предпринимательства Псковской области» (далее Фонд). По итогам I полугодия 2013 года Фонд предоставил поручительства на сумму 93,9 млн рублей при общем размере гарантийного капитала — 178,1 млн. руб. Фонд заключил соглашения о сотрудничестве с 12 кредитными организа-

циями, обеспечив выдachu им банковских кредитов к концу 2012 г. на сумму 156,3 млн. рублей.

Несмотря на сохранение численности банков-партнеров, рост капитализации Фонда и портфеля действующих поручительств, показатели, характеризующие объем работы Фонда по предоставлению поручительств в 2012–2013 гг., несколько ухудшились (рис. 1).

Эта отрицательная динамика не соответствует тем положительным тенденциям, которые наметились в сфере предоставления гарантий по кредитам субъектам МСП в целом по Российской Федерации.

В январе 2014 г. сотрудниками кафедры «Менеджмент организации и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «Псковский государственный университет» был проведен опрос руководителей и ведущих специалистов подразделений, специализирующихся на кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства, банков-партнеров Фонда. Так как в целом, условия предоставления поручительств по кредитам субъектам МСП региональными гарантийными фондами достаточно похожи, целью опроса стало выявление возможных причин ухудшения показателей и наиболее перспективных направлений развития услуги предоставления поручительств.

Наблюдения исследователей, мнения руководителей отделов кредитования субъектов МСП, а также управляющих банков — партнеров Фонда можно резюмировать следующим образом:

1. Субъекты МСП, в целом, информированы о существовании Фонда и его услуге — предоставлении поручительств по кредитам.

Информированность субъектов МСП, впервые обращающихся в банки за кредитными средствами, о существовании Фонда и его услугах оценивается банками-партнерами по-разному. Банки, выдающие максимальные объемы заемных средств под поручительства Фонда, заявляют, что такого рода информированность среди новых клиентов составляет не менее 90%. Банки же, выдающие минимальные объемы кредитов под поручительства Фонда, заявляют об обратном. Возникает весьма парадоксальная ситуация, когда предприниматель, изначально обращающийся за кредитами к ведущим банкам региона, является информированным о Фонде. Получив отказ в этих банках, предприниматель обращается в другие кредитные учреждения за более дорогими кредитными продуктами, при этом перестает быть информированным о существовании и услугах Фонда. Подобного рода ситуация наводит на мысль о том, что лучшие банки-партнеры не обладают истинной информацией об информированности клиентов о гарантирующей организации Псковской области.

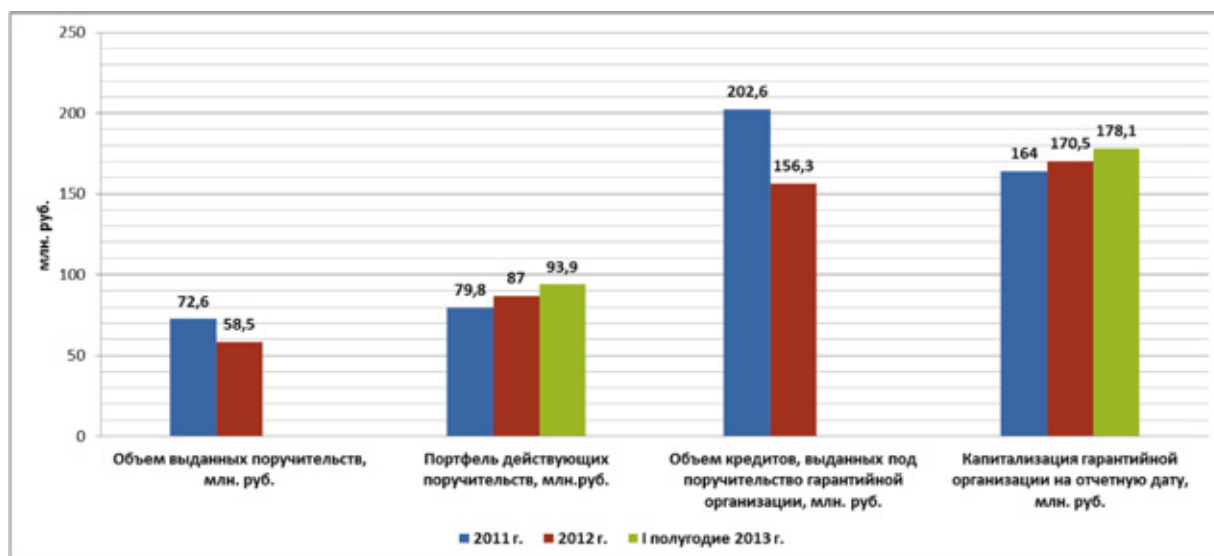


Рис. 1. Показатели, характеризующие предоставление услуги поручительств по кредитам субъектам МСП в Псковской области

Информированность клиентов о Фонде и его услугах «на выходе из банка» определена всеми банками-партнерами как 100%. Это вызывает определенные сомнения, так как ни одно из коммерческих предложений банков-партнеров не содержит информации о партнерстве с Фондом и его услугах, о преимуществах использования поручительства. Плакаты и буклеты, пропагандирующие использование субъектами МСП поручительств Фонда, размещены в залах кредитования только 1/3 банков-партнеров. Такая же ситуация и с размещением информации о Фонде на интернет-страницах банков-партнеров.

Прослеживается явное стремление банков-партнеров продвигать собственные кредитные продукты, не требующие залогового обеспечения, а не Фонд и его услуги.

2. Состав пакета документов, необходимого для получения гарантий по кредитам, является стандартным. Принятие решения о предоставлении поручительства осуществляется оперативно.

Пакет документов, необходимый для получения поручительств Фонда, в целом соответствует тому перечню документов, которые подает субъект МСП в банк для получения кредита. Однако у ряда предпринимателей вызывает недоумение необходимость предоставления в Фонд дополнительных документов из Пенсионного фонда РФ.

Сроки рассмотрения документов на получение поручительств полностью удовлетворяют банки-партнеры, имеющие с Фондом наиболее тесные взаимоотношения. Те же банки-партнеры, которые имеют единичные случаи взаимодействия с Фондом, констатируют отсутствие информации о конкретных сроках процедуры рассмотрения заявок Кредитным комитетом Фонда. Подобная неопределенность создает условия для оттока части потенциальных клиентов от банков-партнеров, а соответственно и от Фонда

Стоит также обратить внимание на существующий механизм заключения соглашений о предоставлении поручительств. По мнению ряда банков-партнеров Фонду необходимо обеспечивать свое непосредственное присутствие в ходе переговоров между банком и заемщиком, изъявившим желание воспользоваться предлагаемым поручительством.

3. Стоимость услуги предоставления поручительств большинством банков-партнеров оценивается как приемлемая. Механизм оплаты и политика ценообразования — факторы, препятствующие продвижению услуги.

В целом, большинство банков-партнеров оценивают стоимость услуги предоставления гарантий по кредитам как приемлемую. Однако, некоторые кредитные учреждения считают, что в условиях, когда банковский сектор региона представлен преимущественно филиалами, отделениями и представительствами, изначально выдающими дорогие кредиты, даже 2% повышение стоимости заемных средств при получении гарантии заставляет предпринимателя серьезно задуматься. Перед ним выбор: брать кредит с поручительством, стоимость которого необходимо оплатить единовременно до момента получения заемных средств, или воспользоваться другим предложением банка — кредитование без залога (сопоставимое по стоимости с первым вариантом, но не требующее никаких единовременных платежей).

Вероятность того, что банки-партнеры вопреки своим интересам будут информировать клиентов о соразмерности стоимости услуги поручительства с затратами на оценку и страхование залога крайне мала. Кроме того, на принятие решения субъектом МСП часто влияет скорость оформления кредита, которая с привлечением поручительств Фонда незначительно, но снижается.

Многими банками-партнерами высказывается определенное недовольство отсутствием должной гибкости

Фонда в вопросах ценообразования и в вопросах изменения предоставляемой услуги. Растущее разнообразие кредитных продуктов должно приводить к большей гибкости в предоставлении Фондом поручительств. Речь идет как о необходимости изменения сроков, на которые выдается гарантия, изменения стоимости услуги (в зависимости от размера кредита, суммы поручительства и сроков), изменения максимальной и минимальной величины кредита, по которому может быть выдана гарантия.

4. Падение спроса на услугу предоставления гарантий, по мнению большинства банков-партнеров, вызвано изменениями политики кредитования и кредитных продуктов.

Эти изменения являются ответной и превентивной реакцией банков на меняющиеся рыночные предпочтения. Банки-партнеры, занимающие львиную долю в формировании портфеля поручительств Фонда на протяжении 2012, а затем и 2013 финансового года активно внедряли новые подходы к сегментации клиентов, к определению диапазона требований по кредитованию субъектов каждого сегмента.

Так, значительная часть субъектов МСП отнесена ведущими банками-партнерами Фонда к сегменту, кредитование которого не требует залогового обеспечения. Минимальные же размеры кредитов, по которым требуется залоговое обеспечение (в других сегментах), превышают предельные суммы по которым ценовая политика Фонда допускает предоставление гарантий.

Важно отметить, что некоторые банки-партнеры видят в предоставлении Фондом такой услуги, как «микрофинансирование», открытую конкуренцию. Это является сдерживающим фактором в продвижении ими поручительств фонда. Даже для самого Фонда микрофинансирование — некое препятствие на пути развития услуги предоставления гарантий.

Стремление получить клиента любой ценой вынуждает банки развивать кредитные продукты, в том числе, не требующие залогового обеспечения. Это является весомым фактором, препятствующим дальнейшему продвижению услуги предоставления поручительств.

5. Механизм взаимодействия «предприниматель-банк-фонд» устаревает и должен быть заменен на другой, в большей степени соответствующий необходимости продвижения услуги — «предприниматель-фонд-банк»

Банки-партнеры оценивают предпринимательскую активность в Псковском регионе как низкую, продолжающую уменьшаться. Падение спроса на поручительства Фонда во многом связано именно с этим. Но ни у Фонда, ни у банков-партнеров нет возможности напрямую влиять на наметившиеся тенденции.

По мнению опрошенных Фонд должен двигаться в направлении нового, только что появившегося бизнеса, у которого нет опыта получения кредитов, нет необходимого залога и, возможно, отсутствует финансовая грамотность.

Даже банки-партнеры признают, что прямое взаимодействие Фонда с субъектами МСП более выгодно для него, нежели продвижение услуги через партнеров — фактически скрытых конкурентов.

Общим выводом проведенного исследования может стать следующий: дальнейшее продвижение услуги без адекватных изменений не представляется возможным. Для определения наиболее перспективных направлений этих изменений сформируем матрицу стратегических действий фонда по продвижению услуги предоставления гарантий по кредитам (Таблица 1).

Сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы развития оцениваются по результатам проведенного исследования без использования корпоративной отчетности Фонда.

Сильные стороны:

1. Компетентность руководства и хорошая квалификация работников, занимающихся выдачей гарантий. Подтверждается всеми банками-партнерами и клиентами Фонда.

2. Хорошая репутация Фонда на финансовом рынке Псковской области и проверенный временем менеджмент. Никаких нареканий к Фонду, как к партнеру и поручителю, в процессе исследования не выявлено. Банками-партнерами признается, что частные случаи нарушения условий договоров по кредитам и поручительствам являются исключительно следствием наступления форс-мажорных обстоятельств или мошенничества со стороны заемщиков;

3. Поддержка со стороны органов региональной и муниципальной власти. Определяется спецификой деятельности и ОПФ Фонда;

4. Альтернативные и смежные услуги в общем ассортименте услуг. Фонд является не только гарантирующей организацией, но и институтом микрофинансирования, а также активным игроком на рынке консалтинговых услуг.

Слабые стороны:

1. Недостаточная прозрачность основных бизнес-процессов для банков-партнеров и клиентов. Отсутствие точной информации в отношении сроков рассмотрения заявок на Кредитном комитете Фонда, а также в отношении возможности снижения стоимости поручительства;

2. Несоответствие стратегических действий изменяющимся потребностям рынка. По мнению банков-партнеров товарная и ценовая политики Фонда идут в разрез с быстроменяющимися запросами клиентов и трансформацией конъюнктуры финансового рынка. Как следствие — слабо дифференцированный ассортимент финансовых и смежных услуг;

3. Отставание в области мониторинга регионального финансового рынка. Предположение, сделанное рядом банков-партнеров;

4. Узкие возможности, определяемые спецификой деятельности и ОПФ Фонда. Узкий целевой сегмент — субъекты МСП ограничивают возможности расширения

Таблица 1. Матрица стратегических действий

	<p><i>Возможности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> — расширение дифференциации ассортимента финансовых и смежных услуг; — появление на региональном рынке новых банков; — высокая вероятность роста потребности в залоговом обеспечении. 	<p><i>Угрозы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> — депрессивность региональной экономики и падение деловой активности предпринимательского сектора; — развитие услуг предоставления банковских гарантий; — рост потребности в «длинных» кредитах; — трансформация потребительского и финансового рынков; — возрастающие силы торга.
<p><i>Сильные стороны:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> — компетентность и квалификация специалистов; — репутация на финансовом и потребительском рынках; — поддержка органов власти; — наличие альтернативных и смежных услуг. 	<p><i>Стратегические действия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение детальной сегментации рынка. 2. Модификация рынка. 3. Модификация предложения. 4. Реализация стратегии дифференцированного охвата целевых сегментов. 	<p><i>Стратегические действия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Модификация ассортиментной политики.
<p><i>Слабые стороны:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> — недостаточная прозрачность бизнес-процессов; — несоответствие предложения и ценовой политики; — недостаточная активная маркетинговая и коммуникативная деятельность; — двухуровневая система распределения и продвижения услуг предоставления поручительств; — зависимость от деятельности ограниченного числа ключевых банков-партнеров. 	<p><i>Стратегические действия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Модификация маркетинговых средств. 2. Модификация ценовой политики. 3. Модификация политики распределения. 	<p><i>Стратегические действия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение и анализ рынка долгосрочных кредитов. 2. Формирование комплексной программы предоставления поручительств.

сферы деятельности. ОПФ является ограничителем развития перечня финансовых и иных услуг;

5. Недостаточно активная маркетинговая и коммуникационная деятельность. Предположение, сделанное банками-партнерами и клиентами Фонда. Информация о деятельности Фонда представлена в региональных СМИ достаточно слабо. Банки-партнеры не заинтересованы в открытом распространении информации об услугах Фонда;

6. Двухуровневая система распределения и продвижения услуги предоставления гарантий. Необходимость привлечения большого числа банков-партнеров для активного распределения и продвижения услуги. Вызванная этим ограниченная способность Фонда напрямую взаимодействовать с субъектами МСП.

7. Зависимость объема выданных поручительств от деятельности ограниченного числа ключевых банков-партнеров. Любое изменение в ценовой политике или политике сегментации со стороны ключевых банков-партнеров может привести к резкому сокращению выданных поручительств.

Возможности:

1. Выход на новые (преобразованные) сегменты финансового рынка. Изменение политики сегментации потребителей со стороны ключевых банков-партнеров дает возможность привлечь дополнительные группы потребителей (например, собственников бизнеса);

2. Расширение дифференциации ассортимента финансовых и смежных услуг. Предположение, сделанное рядом банков-партнеров;

3. Появление новых банков, активно кредитующих МСП. В конце 2013 — начале 2014 гг. на рынок кредитования Псковского региона приходят новые банки (Альфа-Банк, БинБанк), активно кредитующие предпринимателей. Высока вероятность прихода на рынок новых крупных игроков;

4. Высокая вероятность роста потребности в залоговом обеспечении. Спад предпринимательской активности, большая закредитованность субъектов МСП, растущие риски банковского сектора способны вызвать очередную волну потребности в дополнительном твердом залоговом обеспечении.

Угрозы:

1. Депрессивность региональной экономики и падение деловой активности предпринимательского сектора. Ключевые факторы, приводящие к снижению потребности в заемных денежных средствах. Закредитованность субъектов МСП, побуждающая банки развивать кредитные продукты, не требующие залогового обеспечения;

2. Рост потребности в «длинных» кредитах. Снижение предпринимательской и потребительской активности, приводящее к снижению прибыльности деятельности субъектов МСП, увеличивает сроки окупаемости вложений. Это, в свою очередь, приводит к потребности в кредитах, выдаваемых на длительные (более 5-ти лет) сроки;

3. Развитие услуг предоставления банковских гарантий. Косвенная конкуренция со стороны банков (в том числе банков-партнеров) в определенный момент может перейти в прямую конкуренцию по некоторым кредитным продуктам.

4. Трансформация потребительского и финансового рынков. Изменение сегментации клиентов ключевыми банками партнерами лишает Фонд возможности активной работы с клиентами, минимизирует объемы выданных поручительств;

5. Возрастающие силы торга. Развитие конкуренции в банковском секторе, развитие ассортимента предоставляемых банком услуг делает потребность в залоговом обеспечении все менее и менее востребованной.

6. Пересечение зон влияния сильных и слабых сторон, возможностей и угроз дает представления о наиболее адекватных изменениях в продвижении услуги предоставления гарантий по кредитам субъектам МСП:

Квадрат «Возможности — Сильные стороны»

1. Сегментация рынка:

а. Выделение групп потребителей в соответствии с изменением кредитной политики банков-партнеров и потребностей клиентов. В частности по срокам кредитования, объемам кредита, залоговым требованиям, отраслевой и географической принадлежности СМСП, опыта и пр. Четкое определение характеристик сегментов, их потребностей и потенциала;

б. Определение целевых сегментов, оценка их привлекательности по критериям: емкость, перспективность (в отношении потребности в гарантиях);

с. Выявление новых сегментов.

2. Модификация рынка:

а. Привлечение новых целевых сегментов (бизнес-новичков, СМСП из районов и пр.);

б. Ревизия потребностей СМСП в поручительствах;

3. Модификация предложения:

а. Ревизия предложения в соответствии с потребностями выделенных целевых сегментов, адекватное изменение ассортимента и характера услуг;

б. Развитие и расширение ассортимента поддерживающих смежных и альтернативных услуг;

4. Реализация стратегии дифференцированного охвата целевых сегментов:

а. Формирование «индивидуального ассортимента» основных и поддерживающих услуг для каждого целевого сегмента;

б. Продвижение «индивидуальных» ассортиментов на целевые сегменты.

Квадрат «Возможности — Слабые стороны»

1. Модификация маркетинговых средств:

а. Развитие информационного обеспечения. Полное описание предлагаемого продукта и условий предоставления поручительства для клиентов каждого целевого сегмента;

б. Подробное описание всех бизнес-процессов по предоставляемым услугам (сертификация ISO);

с. Модернизация работы сайта (внедрение онлайн-консультирования);

д. Активизация рекламной деятельности, в частности в районах области. Распространение информации о предоставляемых услугах через центры притяжения СМСП;

е. Разработка системы стимулирующих мероприятий для клиентов Фонда.

2. Модификация ценовой политики:

а. Определение размера вознаграждения индивидуально для клиентов каждого целевого сегмента;

б. Изменение механизма оплаты стоимости услуг. Введение дифференцированной системы оплаты в зависимости от ключевых условий предоставления гарантий.

3. Модификация политики распределения:

а. Увеличение численности банков-партнеров за счет «новых» банков;

б. Изменение пассивной двухуровневой («банк-фонд-банк») системы распределения и продвижения на активную («фонд-банк»)

Квадрат «Угрозы — Сильные стороны»

1. Модификация ассортиментной политики:

а. Увеличение срока действия поручительств;

б. Дифференциация максимального размера поручительств;

с. Дифференциация величины покрываемых обязательств по кредиту;

д. Формирование дифференцированного ассортимента поручительств для клиентов целевых сегментов;

е. Предложение дифференцированного ассортимента целевым сегментам.

Квадрат «Угрозы — Слабые стороны»

1. Изучение и анализ рынка долгосрочных кредитов:

а. Исследование и анализ потребностей клиентов рынка долгосрочных кредитов;

б. Формирование ассортимента услуг, соответствующих потребностям клиентов;

с. Разработка условий предоставления поручительств по долгосрочным кредитам.

2. Формирование комплексной программы предоставления поручительств:

а. Подготовка комплексной программы поддержки СМСП по реализации долгосрочных инвестиционных проектов (при участии профильных комитетов органов исполнительной власти и банков-партнеров).

Учитывая, что продуктовое предложение Фонда находится на стадии зрелости, наиболее подходящими стратегиями маркетинга могут быть:

1. Модификация рынка — удержание существующих клиентов и привлечение новых на основе более детальной сегментации рынка в соответствии с новой банковской сегментацией. Активизировать выход на сегменты районного уровня. При сегментации учесть приоритетные направления.

2. Модификация предложения в соответствии с новой сегментацией и переход от стратегии концентрированного маркетинга к стратегии дифференцированного маркетинга в виде избирательного сегментирования — т.е. формирование отдельного привлекательного предложения для каждого целевого сегмента. Разработка активно действующей системы дополнительных услуг:

- а. Финансовое консультирование;
- б. Консультирование по бизнес-проектированию;
- в. Консультирование по инновационному проектированию;

3. Модификация маркетинговых средств:

Литература:

1. Бахотский, В. В. Маркетинговые стратегии: Учебное пособие / В. В. Бахотский; — Псков: Издательство ППИ, 2008. — 113 с. — ISSN 978-5-91116-052-1
2. Официальный сайт АНО «Фонд гарантий и развития предпринимательства Псковской области» [Электронный ресурс]. Режим до-ступа: URL: // <http://www.mppskov.ru/poguchitelstva/predprinimatelu/?cat=1>

Анализ основных причин необходимости корректировки государственных программ

Губанова Евгения Евгеньевна, аспирант

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

28 июня 2012 года Президент Российской Федерации озвучил послание о Бюджетной политике в 2013–2015 годах, где ставится одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики на 2013 год — переход к «программному бюджету».

Для реализации данного перехода были внесены изменения в Бюджетный кодекс (№ 104-ФЗ), где статья 179, согласно поправкам, предусматривает государственные программы вместо долгосрочных целевых программ.

Государственная программа — это система мероприятий (взаимовязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов

а. Разработка и реализация более гибкой ценовой политики;

б. Развитие системы коммуникативных мероприятий: активизация рекламы, онлайн-обслуживание, обновление существующего сайта, создание более прозрачных условий получения услуги и пр.;

в. Разработка системы стимулирующих мероприятий для привлечения клиентов к повторному обращению в Фонд;

г. Разработка системы активного привлечения клиентов путем изменения траектории с «банк-фонд-банк» на траекторию «фонд-банк». Для это, в том числе, по-служат новые услуги. Обеспечение соответствия политики предложения и ценовой политики для новых целевых сегментов: изменение размера и механизма оплаты стоимости поручительства.

Анализ ситуации показывает, что банки-партнеры практически не заинтересованы в услугах Фонда и, в некотором смысле, становятся его конкурентами.

Изменение условий «партнерства» указывает на необходимость активной и гибкой политики со стороны Фонда. Мониторинг внешней среды, прогнозирование изменений в потребностях клиентов и кредитной политики банков должны стать основой для формирования предложений гарантийного фонда.

и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

Согласно статье 179 Бюджетного кодекса органы исполнительной власти (Правительство Российской Федерации и высшие исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации) наделены правом определять сроки реализации и утверждать порядок принятия решений о разработке государственных программ Российской Федерации и государственных программ субъекта Российской Федерации.

В тоже время в статье 11 Федерального закона «О парламентском контроле» предусмотрено, что па-

латы Федерального Собрания Российской Федерации осуществляют рассмотрение проектов государственных программ Российской Федерации и предложений о внесении изменений в государственные программы Российской Федерации. В данном законе законодательная норма переносится на региональный и муниципальный уровень, которая уже действует на федеральном уровне. Это позволит реализовать единый подход при распределении прав и обязанностей различных ветвей власти на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации при реализации программно-целевого принципа формирования бюджета.

Кроме того, Федеральным законом закреплена обязанность субъектов Российской Федерации с 2016 года формировать бюджет в программном формате. При этом до 2016 года субъекты Российской Федерации имеют право самостоятельно перейти на данный принцип формирования бюджета.

На федеральном уровне процесс перехода на программный принцип формирования бюджета практически полностью был осуществлен в 2014 году. На данный момент из 42 государственных программ, включенных в перечень государственных программ Российской Федерации, утверждено 40 (доля расходов в рамках программного бюджета составляет 58%).

Однако, по итогам 2013 года, решение задачи — применение государственных программ в качестве инструмента, объединяющего стратегическое и бюджетное планирование, находится пока только на начальной стадии.

На расширенной коллегии Министерства финансов Российской Федерации министр финансов Российской Федерации А.Г. Силуанов отметил, что пока государственные программы не используются в качестве инструмента повышения эффективности расходов. Федеральные органы исполнительной власти не воспринимают программы как механизм управления отраслями и не нацелены на обеспечение достижения программных показателей. [2, с. 9]

Также, по мнению аудиторов Счетной палаты, по результатам проведенной экспертизы утвержденных 40 государственных программ Российской Федерации, при формировании государственных программ реализован не комплексный и системный, а преимущественно отраслевой, ведомственный подход, многие программы ориентированы не столько на максимальный социально-экономический эффект, сколько на получение максимального бюджетного финансирования. [5]

В то же время, Президент РФ В.В. Путин в своем послании Федеральному собранию, отметил, что необходимо актуализировать все государственные программы, в связи с изменяющейся экономической конъюнктурой. И эта работа не должна носить формальный характер, путем «механического переписывания», необходимо «нацелить ресурсы на содержательные изменения в конкретных секторах».

В связи с этим, основные причины необходимости корректировки государственных программ могут быть следующие:

1. Необходимость ежегодного приведения в соответствие с законом (решением) о бюджете;
2. Внесение изменений в закон (решение) о бюджете;
3. Внесение изменений и совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей программный бюджет;
4. Ежегодная оценка эффективности реализации государственных программ.

Перейдем к рассмотрению вышеуказанных причин.

В соответствии со ст. 179 Бюджетного кодекса государственные программы подлежат приведению в соответствие с законом (решением) о бюджете не позднее двух месяцев со дня вступления его в силу.

Однако, Федеральным законом от 3 февраля 2014 года №1-ФЗ действие данного положения приостановлено до 1 января 2015 года, а госпрограммы в 2014 году подлежат приведению в соответствие с законом (решением) о бюджете до 1 мая 2014 года. Столь жесткие сроки заложены для необходимого ускорения достижения договоренностей между министерствами и ведомствами, являющимися участниками одной государственной программы.

В то же время, необходимо отметить, что государственная программа — комплексный и сложный документ, включающий в себя ряд структурных элементов в виде подпрограмм и включенных федеральных программ, поэтому процесс согласования между участниками программы длительный и тяжелый.

Позиция Минфина России, трезво оценивающего ситуацию, заключается в том, чтобы вместе с новыми поправками в Бюджетный кодекс, срок приведения в соответствие был перенесен с 1 марта до 1 апреля.

Вторая причина необходимости корректировки государственных программ связана с внесением изменений в закон (решение) о бюджете.

В течение финансового года бюджет неоднократно пересматривается по доходам и расходам. Любое изменение по финансированию прямо влияет на содержание государственной программы. Увеличение или уменьшение бюджетных ассигнований влекут за собой увеличение или уменьшение результатов реализации программ, а в некоторых случаях могут привести к комплексному пересмотру структуры государственной программы, корректировки целей и задач.

Важной проблемой остается определение финансовых параметров государственных программ. Уже утвержденные программы не вписываются в предельные объемы расходов федерального бюджета на реализацию государственных программ, рассчитанные на основе долгосрочного прогноза социально-экономического развития России. Чтобы уместиться в обозначенные рамки, необходимо сократить программы на 10% за счет капитальных расходов, закупок, субсидий бюджетным и автономным учреждениям [4, с. 11].

К тому же, следует отметить, что в большинстве государственных программ нет качественных и количественных оценок возможных рисков, а также сценариев действия на практике в таких случаях. С учетом того, что темп экономического роста в России замедлился (в первом квартале 2014 года темп роста экономики замедлился до 1% [2, с. 8]), Правительство РФ требует сокращения расходов, необходимо быть готовыми реализовывать государственные программы в самых неблагоприятных условиях, следовательно, возникает необходимость в пересмотре структуры государственных программ, объемов финансового обеспечения мероприятий и связанных с мероприятиями целевых показателей.

Внесение изменений и совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей программный бюджет — третья причина необходимости корректировки государственных программ.

На федеральном уровне в период 2010–2012 годов были разработаны нормативные правовые акты, закрепляющие начало перехода на государственные программы. Были утверждены порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ, перечень государственных программ, методические указания по разработке и реализации государственных программ. В ходе активной работы по переходу на «программный бюджет», вносятся изменения и уточнения в утвержденную методологию, за которыми возникает необходимость оперативной корректировки утвержденных государственных программ.

Кроме того, необходимо провести работу в целях корректировки утвержденных государственных программ в части приведения их целей и задач в соответствие с приоритетами государственной политики в соответствующих сферах. Проведенная Счетной палатой экспертиза утвержденных 40 государственных программ Российской Федерации показала неполное соответствие государственных программ долгосрочным целям социально-экономической политики государства. Например, анализ государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» показал наличие по 22 из 32 показателей существенных отклонений от целевых значений, которые установлены в документах стратегического планирования. [5]

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями);
2. Мартыненко, С.В. Нужны взвешенные решения/С.В. Мартыненко // Бюджет. — 2014. — №6 (138). — с. 8–11.
3. Савруков, А.Н. Повышать эффективность бюджетных расходов/А.Н. Савруков // Финансы. — 2013. — №10. — с. 3–6
4. Цуциев, М.А. На шаг вперед/М.А. Цуциев // Бюджет. — 2014. — №7 (139). — с. 8–12.
5. В госпрограммы заложили принцип «бери больше — трать быстрее» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: izvestia.ru/news/557546

Итоги ежегодной оценки эффективности реализации государственных программ могут стать следующей причиной необходимой корректировки государственных программ.

В соответствии с Бюджетным кодексом (ст. 179) по каждой государственной программе ежегодно проводится оценка эффективности ее реализации. По результатам указанной оценки может быть принято решение о необходимости прекращения реализации государственной программы или о необходимости изменения объемов бюджетных ресурсов на реализацию государственной программы.

Государственные программы являются инструментом, призванным сконцентрировать ресурсы бюджета на соответствующих направлениях деятельности с целью наиболее эффективного и результативного их использования. [3, с. 5]

В связи с этим, если в ходе оценки эффективности использования финансовых ресурсов при реализации программы, было установлено, что запланированные показатели не достигнуты или увеличение ассигнований на реализацию программы было сделано без соответствующего увеличения целевых индикаторов, возникает вопрос о необходимости пересмотра и корректировке структуры перечня мероприятий и увязанных показателей.

Сформированные на сегодняшний день государственные программы в значительной степени являются набором расходных требований, недостаточно подкрепленных обоснованными целями, задачами и показателями, поэтому проблема необходимости корректировки на данном этапе стоит наиболее остро.

Также следует отметить, что на расширенной коллегии Министерства финансов Российской Федерации Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев нацелил на продолжение дальнейшей работы по программному бюджетированию, с тем, чтобы превратить государственные программы в реальный инструмент государственной политики, который может концентрировать ресурсы на достижение результата. [2, с. 8]

Следовательно, работу по корректировке государственных программ необходимо провести в ближайшее время, и чтобы ожидания от применения новых принципов формирования бюджета оправдались, необходимо подойти к этой проблеме серьезно и со всей ответственностью.

Инновационное управление: опыт, проблемы, перспективы

Дмитриева Марина Николаевна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В настоящей статье рассматриваются опыт, проблемы и перспективы развития инновационного управления научных организаций России.

Ключевые слова: научные организации, технологические платформы, инновационный путь развития, управление

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества — построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности и высокая квалификация становятся ведущим производственным ресурсом, главным фактором материального достатка и общественного статуса личности и организации. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в средствах фирм и корпораций. Интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов предопределила резкое сокращение инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий. Известно, что в высокоразвитых странах время между появлением изобретения и его использования составляет 3–5 лет, в развитых — 5–25 лет, а в развивающихся странах 15–25 лет [1, с. 6].

Ключевым фактором успеха деятельности учреждений науки при переходе экономики страны на инновационный путь развития остается — управление организациями по всему циклу производства продукции (от фундаментальных исследований до промышленного масштабирования и авторского надзора). Достижение цели зависит от того, какие инструменты и технологии применяют руководители на различных уровнях организационной иерархии по всем направлениям деятельности, как основных, так и вспомогательных. Это определяет необхо-

димость постоянного поиска и разработки эффективных механизмов управления.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Концепция-2020), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, был выбран переход экономики России на инновационный тип развития, который характеризуется высокой инновационной активностью всех экономических субъектов, постоянной разработкой и внедрением в производство новых технологий и продуктов [2, с. 3].

Такой переход возможен только при создании конкурентоспособной национальной инновационной системы и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни.

Для создания эффективной национальной инновационной системы необходимо [2, с. 50]:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики;
- увеличить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки);
- преодолеть фрагментарность инновационной инфраструктуры, так как при уже созданных многих ее элементах нет поддержки инновационного процесса на протяжении всего пути от генерации и коммерциализации до внедрения инноваций.

Концепция-2020 предполагает выполнение следующих запланированных показателей, обозначенных в табл. 1.

Таблица 1. Структура добавленной стоимости по основным секторам экономики, которая должна быть сформирована в результате реализации Концепции-2020 (в ценах 2007 года, %)

	2007 год	2010 год	2015 год	2020 год
Добавленная стоимость — всего	100	100	100	100
Инновационный сектор	10,9	11,1	13	17
Нефтегазовый сектор	18,7	16,6	13,7	12,7
Сырьевой сектор	7,7	7,3	7	6,9
Транспорт	5,2	4,9	4,4	4,1
Оптовая и розничная торговля	16,2	17,1	17,2	17
Прочие сектора	41,3	43	44,6	42,3

Источник: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года

Таблица 2. Организации, выполняющие исследования и разработки [4, с. 36]

	2010	2011	2012
Всего	3492	3682	3566
Научно-исследовательские организации	1840	1782	1744
Конструкторские организации	362	364	338
Проектные и проектно-исследовательские организации	36	38	33
Опытные заводы	47	49	60
Высшие учебные заведения	517	581	560
Промышленные предприятия	238	280	274
Прочие организации	452	588	557

Одним из основных звеньев национальной инновационной системы являются научные организации. Согласно Федеральному закону от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» научными организациями признаются юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, общественное объединение научных работников, осуществляющие в качестве основной деятельности научную и (или) научно-техническую деятельность [3].

В России исследования и разработки проводят 3566 организаций (табл. 2). В соответствии с методологией Организации экономического сотрудничества и развития около 40% из них относятся к предпринимательскому сектору, т.е. функционально связаны с теми или иными отраслями экономики. На них приходится около 60% затрат и более половины занятых в исследованиях и разработках. Государственный сектор осваивает около 32% затрат на исследования и разработки и использует 40% занятых. Исследовательские организации сектора высшего образования составляют 19% организаций, но имеют всего 9% затрат на исследования и разработки. Сектор некоммерческих организаций, включающий частные организации, не ставящие перед собой цели извлечения прибыли, составлял в 2012 году около 2% от общего количества научных организаций и осваивал около 0,2% затрат на исследования и разработки [4, с. 91].

В Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года обозначена основная системная проблема, которая заключается в том, что темпы развития и структура российского сектора исследований и разработок не в полной мере отвечают потребностям системы обеспечения национальной безопасности и растущему спросу со стороны ряда сегментов предпринимательского сектора на передовые технологии. При этом предлагаемые российским сектором исследований и разработок отдельные научные результаты мирового уровня не находят применения в российской экономике ввиду несбалансированности национальной инновационной системы, а также вследствие общей низкой восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора [5, с. 13].

Это говорит о том, что российская наука переживает не лучшие времена. Анализ положения многих научных организаций позволяет свести организационно-экономические проблемы их функционирования к пяти основным группам (табл. 3).

Возможно, выше были перечислены не все существующие проблемы. Но тем самым мы хотели продемонстрировать необходимость реформирования системы управления научно-технической деятельностью, переосмысления методов управления в научных организациях.

За последние несколько лет для поддержки сферы научных исследований и разработок широкое развитие получили государственные стратегии и федеральные целевые программы (ФЦП). При этом ФЦП являлись в свою очередь инструментами реализации стратегий. Например, одна из самых известных и крупных федеральных целевых программ, проводимой Министерством образования и науки Российской Федерации, «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2013 гг.» была одним из самых важных инструментов реализации Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Основной целью Программы, утверждённой постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 года № 613, являлось развитие научно-технологического потенциала страны для реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники.

Основные результаты реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2013 гг.» приведены в табл. 4.

Для налаживания и укрепления связей между наукой, бизнесом и гражданским обществом на государственном уровне решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 1 апреля 2011 г. (протокол № 2), от 5 июля 2011 г. (протокол № 3), решением президиума Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 21 февраля 2012 г., (протокол № 2) был утвержден перечень, состоящий из 30 технологических платформ в различных областях науки.

Инструмент технологических платформ впервые появился 10 лет назад в странах Европейского союза как ме-

Таблица 3. Организационно-экономические проблемы научных организаций

№ п/п	Наименование группы проблем	Проблемы
1.	Проблемы, связанные с государственным регулированием научных организаций	<p>Несовершенство нормативно-правовой базы, регламентирующей процессы создания, охраны, защиты объектов интеллектуальной собственности и использования современных научно-технических разработок в производстве</p> <p>Межведомственная разобщенность приводит к дублированию научных тематик и, как следствие, двойному финансированию аналогичных работ</p> <p>Отсутствие единых критериев отбора проектов НИОКР</p> <p>Низкий объем софинансирования со стороны бизнеса федеральных целевых программ, направленных на поддержку научных исследований и разработок</p> <p>Чрезмерно широкие приоритетные направления проведения прикладных исследований</p> <p>Низкий спрос на инновации со стороны бизнеса из-за высоких рисков, связанных с существующими инновациями, множественностью административных барьеров, проблем доступа к долгосрочным финансовым ресурсам</p> <p>И др.</p>
2.	Проблемы, связанные с взаимодействием научных работников, производителей, заказчиков и потребителей инновационной продукции и технологий	<p>Тематика научных исследований слабо соответствует реальным потребностям экономики</p> <p>Существующая инновационная инфраструктура не обеспечивает сбалансированного доступа к различным ресурсам (активам) и услугам участникам инновационного процесса</p> <p>Практически отсутствует механизм отбора и передачи результатов фундаментальных исследований на стадию опытно-конструкторских работ для создания опытных образцов инновационных препаратов, продуктов, технологий</p> <p>Восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой</p> <p>Утрата традиционных сегментов рынка научно-технической продукции</p> <p>Нарушение системы научных коммуникаций</p> <p>И др.</p>
3.	Проблемы внутриструктурного управления деятельностью научных организаций	<p>Устаревшая материально-техническая база</p> <p>Отсутствие четких целей и стратегии развития</p> <p>Низкая исполнительная дисциплина</p> <p>Отсутствие острой конкуренции между научными подразделениями</p> <p>Важнейшие стратегические решения принимаются лично директором</p> <p>Отсутствие эффективно работающей управленческой команды</p> <p>Отсутствие возможности собственного производства по разработанной научной продукции</p> <p>Отсутствие продуманной кадровой политики ориентированной на привлечение молодых специалистов</p> <p>И др.</p>
4.	Финансовые проблемы научных организаций	<p>Преимущественно сметное (подушевое) финансирование в сочетании с недостаточным объемом бюджетных средств, направляемых на проведение научных исследований</p> <p>Высокие затраты на научно-исследовательскую деятельность в целом</p> <p>Большие накладные расходы существенно увеличивают договорные цены НИОКР</p> <p>Низкая оборачиваемость активов</p> <p>Состояние управленческого учета</p> <p>Невозможность приобретения дорогостоящего оборудования для проведения исследований из-за низкого объема финансирования</p> <p>И др.</p>
5.	Проблемы инновационного развития научных организаций	<p>Недостаточный уровень компьютерной грамотности</p> <p>Сокращение высококвалифицированных специалистов в научно-технической деятельности</p> <p>Снижение инновационной активности крупных промышленных предприятий</p> <p>Низкая степень влияния бизнеса на тематику исследований</p> <p>Нежелание бизнеса финансировать российскую науку</p> <p>И др.</p>

Таблица 4. Основные результаты реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2013 гг.»

Целевой показатель	Плановое значение	Фактическое значение
Объём дополнительного производства новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции за счёт коммерциализации созданных передовых технологий	142–150 млрд. рублей	215,39 млрд. рублей
Количество разработанных конкурентоспособных технологий, предназначенных для коммерциализации	127–136	306
Количество внедрённых передовых коммерческих технологий	8–10	54
Количество молодых специалистов, привлечённых к выполнению исследований и разработок	20–23,5 тыс. человек	57,8 тыс. человек
Дополнительный объём внутренних затрат на исследования и разработки, включая внебюджетные средства	154–157 млрд. рублей	140,7 млрд. рублей

Источник: Работа Правительства в цифрах и фактах (<http://government.ru/info/11631>)

ханизм согласования межстрановых взаимодействий [6, с. 5] с целью создания коммерчески привлекательных научно-технических результатов, которые ускорят инновационное развитие стран — участниц Евросоюза.

В Порядке формирования технологических платформ, утвержденном решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г. (протокол №4), технологическая платформа определяется как «активизация усилий всех заинтересованных сторон (государства, науки, бизнеса и гражданского общества), направленных на создание перспективных ком-

мерческих технологий, новых продуктов (услуг), привлечение дополнительного финансирования для проведения исследований и разработок, а также совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технического, инновационного развития» [7, с. 1].

На сегодняшний момент окончательно не отработан механизм реализации российских технологических платформ. Насколько хорошо они зарекомендует себя как основа инновационного развития отечественной науки, мы узнаем уже в ближайшем будущем.

Литература:

1. Козбаненко, В. А., Афанасьев В. Я., Масленников В. В., Куксов А. С., Скамай Л. Г., Ткачева М. В. и др. Развитие механизмов сетевого взаимодействия вузов, хозяйственных обществ и высокотехнологичных предприятий: монография/под науч. ред. проф. В. А. Козбаненко. М.: ГУУ, 2012. — 142 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009# (дата обращения: 19.09.2014).
3. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/135919/1/#block_100 (дата обращения: 15.09.2014).
4. Городникова, Н. В., Гохберг Л. М., Кузнецова И. А., Маркова Ю. В., Мартынова С. В., Полякова В. В. и др. Индикаторы науки: 2014: статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. — 400 с.
5. Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения: 20.09.2014)
6. Дежина, И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? — М.: Издательство Института Гайдара, 2013. — 124 с.
7. Порядок формирования технологических платформ. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.hse.ru/data/2010/11/03/1223349306/Порядок %20формирования %20перечня %20ТП. pdf](http://www.hse.ru/data/2010/11/03/1223349306/Порядок%20формирования%20перечня%20ТП.pdf) (дата обращения: 15.09.2014).

История развития, виды и классификация банковских пластиковых карт в Российской Федерации

Дробышева Ирина Юрьевна, магистрант
Челябинский государственный университет

Современный механизм экономической системы сложно представить себе без специальных средств расчетов. Абсолютная ликвидность наличных денег не обеспечивает их отсутствием недостатков, наличные платежи влекут за собой высокую трудоемкость, необходимость строгого контроля движения, сложность подвижности. Чем больше платежные обороты, влекущие за собой рост затрат на обращение, тем явственнее необходимость создания новейших технологий безналичных расчетов, дающих возможность обеспечить растущие потребности в платежах и увеличение скорости оборачиваемости наличности, в тоже самое время снижая издержки обращения и уменьшая трудовые затраты.

Масштабы платежных оборотов между банками на сегодняшний день, без использования безналичных средств расчетов в скором времени, несомненно, привели бы к коллапсу платежной системы современности.

В 90-е годы произошел настоящий прорыв информационных технологий, что способствовало появлению и развитию электронной формы расчетов безналичной системы. Главные преимущества данной системы, это огромная экономия расходов на денежное обращение, высокое качество и большее количество видов банковского сервиса. Главным инструментом электронных расчетов является банковская пластиковая карта. Среди современных направлений банковской деятельности именно пластиковая карта занимает лидирующие позиции, перспективно и динамично развиваясь. Банки России полноценно работают с международными системами, не переставая при этом вести внутреннюю конкурентную борьбу за звание лидера на рынке высоких технологий, разрабатывая свои электронные системы платежей, объединяя виды пластиковых карт. В развитии экономики известны периодические глобальные изменения в денежном обращении. Среди них появление монет, банкнот и чеков. Использование пластиковых карт при безналичных расчетах также повлияло на состояние денежного оборота. В самом начале пути своего развития банковские карты активно использовались лишь кредитными организациями, минуя интересы остального рынка, но год от года спрос на данный продукт повышался, что привело к надежной позиции в платежной системе огромного количества стран.

В России кредитные карты стремительно заняли свое место на рынке, в последнее десятилетие XX века случались лишь редкие эмиссии карт, Банки активно продвигают этот продукт с помощью создания российских платежных систем, не прекращая вступать в международные платежные системы. Конец XX века экономисты назвали

«карточным бумом». Выпуск пластиковых карт на российском рынке в начале 2000-х годов приятно удивил своим ростом с 10, 5 млн. ед. в 2001 г. до 103 млн. ед. в 2007 г. Прирост в 2002 г. составил 47 %, в 2003 г. 56 %, в 2004 г. 46 % и 55 % в 2005 г. Далее темп прироста сократился до 37–38 %, что явственно говорит о завершении периода экстенсивного развития пластиковых карт на рынке нашей страны.

Таким образом, за последние 10 лет в России платежные карты стали одним из важнейших банковских продуктов. Зарплатный проект, это именно то предложение, с помощью которого банки завоевали внимание и интерес огромного количества пользователей. Идея зарплатных проектов проста — банк заключает договор с предприятием, по условиям этого договора каждому работнику данного предприятия выдается карта, с открытием карточного счета, предприятие перечисляет заработную плату в банк, для дальнейшего распределения ее по карточным счетам. В итоге банк получает возможность распоряжаться остатками на карточных счетах, что вполне естественно, когда речь идет о крупном предприятии и само предприятие имеет возможность сэкономить на затратах связанных с процедурой выдачи заработной платы. У потребителей тем временем все большее количество карт в обиходе, что приводит к расширению сферы использования карт, вот уже и в магазинах, кафе, аптеках, на заправках населению удобнее использовать пластиковую карту. Появляется необходимость расширения сети банкоматов.

Ни менее важными потенциальными клиентами становятся российские туристы, их интерес привлечен к картам международных платежных систем, что дает возможность путешествовать, не заботясь о таможене и сохранности наличных денежных средств.

Совсем скоро российские банки нашли для себя новые возможности бизнеса, распространяя свои карты через банки агенты. Заключается договор с банком эмитентом, который дает право распространения карт данного банка своим клиентам.

Спустя 15 лет, что для развития экономики период не долгий, в российских банках уже снижены тарифы, выпуск и обслуживание карт более доступны для разных слоев населения, разнообразная продуктовая линейка затрагивает всевозможные сферы обслуживания. Начинается выпуск кредитных карт, что вызывает огромный интерес у потребителей и обеспечивает их прочным местом на рынке пластиковых карт. И, конечно же, нельзя не сказать о кобрендинговых картах, банк выпускает карту вместе с небанковскими компаниями, магазины, ресто-

раны, аптеки, авиакомпании, заправки, предоставляя специальные выгодные условия для держателя карты. Банки изменили свое отношение к «карточным» клиентам, требования к пакету документов смягчились, условия стали более интересны для потребителя. В начале 2000-х годов потребительское кредитование активно развивалось, пользовалось огромным спросом у населения, кредитные организации среагировали оперативно и даже в крупных магазинах банки открыли свои небольшие представительства для моментальной выдачи кредитных карт, вся процедура занимала не более 15 минут. Ранее банки отдавали предпочтение кредиту наличными, но время «карточного бума» привело к тому, что кредитные организации были вынуждены пересмотреть приоритеты и сделать упор на кредитные карты. Кредитные карты на пике популярности у населения, эксперты объясняют это нуждой потребителя в заемных средствах, и простотой получения данного продукта, минимальными требованиями к пакету документов и заемщику в частности. К 2004 году у каждого десятого гражданина РФ имеется в распоряжении кредитная карта.

«По мнению Джозефа Синки, банки, развивая электронные средства платежей, преследуют три основные цели:

- 1) сохранить и расширить свою долю финансового рынка;
- 2) сократить операционные издержки, заменить людей машинами;
- 3) получить новые источники доходов». [URL: <http://mybrary.ru>]

Банки России также пошли по этому пути, к 2013 году спрос на пластиковые карты так стремительно вырос, что 50% населения имеет в обиходе данный продукт. Пластиковая карта, имеет множество возможных свойств, характеристик и функций, она может быть банковской, клубной, дисконтной, кредитной, дебетовой, семейной, классической, золотой, электронной.

«Пластиковая карта — это обобщающий термин, обозначающий все виды карт, изготовленных из соответствующего материала, различных по своему назначению, своим техническим характеристикам и по организациям, их выпускающим. Основной особенностью всех пластиковых карт, вне зависимости от их вида, является то, что они хранят определенный набор информации, используемой в определенных целях. В современной системе денежного оборота пластиковые карты выполняет функцию платежного инструмента, а именно инструмента безналичных расчетов». [URL: <http://dengi.polnaya.info>]

В процессе развития, возникают разные виды пластиковых карт, они отличаются функциями, назначением, техническими характеристиками.

По механизму расчетов карточные системы делят на двухсторонние и многосторонние.

По функциям различают кредитные, дебетовые и карты с овердрафтом. Кредитная карта, дает возможность держателю пользоваться заемными средствами банка

в удобное для себя время, между клиентом и банком заключается договор, на основании которого пользователь может использовать определенную сумму займа, вернув ее согласно условиям договора в определенный срок и с оговоренными процентами. Дебетовая карта позволяет использовать только личные средства, находящиеся на карточном счете. Карта с овердрафтом, как правило, является зарплатной и дает возможность использовать не только личные средства, но и небольшой кредитный лимит по договоренности с банком.

Карта, часто называемая пластиковой, на самом деле, может быть изготовлена из бумаги, металла или пластика. На сегодняшний день, большее распространение получили карты из пластика, они практичнее бумажных, картонные используют лишь для идентификации потребителя, для удобства их ламинируют. Пластик удобнее металла в процессе эмбоссирования, давления и термической обработки, что необходимо для создания защищенной карты. Эмбоссированные карты, это карты с выдавленной, с помощью специального аппарата эмбоссера, информацией об имени владельца, номера и срока окончания действия карты. Такие карты более безопасны в применении, не эмбоссированные создаются для электронного использования.

Каждая карта это носитель информации в электронном виде, наносится эта информация по-разному, магнитной полосой, чипом или созданием смарт-карты, можно встретить в использовании и смешанные карты, с магнитной полосой и чипом одновременно.

Каждая карта защищена Пин-кодом, персональный идентификационный номер, как правило, это четырехзначное число, пароль, который выдается владельцу в отдельном конверте вместе с картой и без которого невозможно снять средства с карточного счета. Поэтому, при выдаче карты, клиенту обязательно проговаривается запрет на хранение пластика вместе с пин-кодом, что дает шанс сохранить денежные средства, даже при ее потере. Без использования пин-кода невозможно даже узнать баланс счета карты в электронном терминале, также ограничивается использование карты в магазинах и других предприятиях торговли. Попытки подобрать пин-код, практически невозможны, после трех неверно введенных кодов карта блокируется. Но владельцу карты все же необходимо заблокировать счет как можно скорее, это возможно с помощью интернет систем или звонка в обслуживающий карту центр.

У каждой пластиковой карты свой срок действия, от одного до трех лет. На самом пластике обозначено, когда она перестанет функционировать. Карта с истекшим сроком действия не пригодна для снятия наличных или безналичных расчетов, к моменту окончания рабочего периода карты банк организует ее «перевыпуск», то есть в обслуживающем отделении, предъявив паспорт, владелец карты получает новый пластик с тем же номером и карточным счетом. В отдельных случаях, кредитные организации не проявляют инициативу по перевыпуску карт

и владельцу необходимо самостоятельно позаботиться об этом, написав заявление лично.

Качественная система денежного обращения, с использованием новейших механизмов платежа важнейшая их характеристик любого экономически развивающегося государства. Даже при возникновении трудностей финансированием и кредитованием многие проблемы решаются

с помощью активного развития и использования безналичных расчетов. Сегодня можно смело говорить о том, что развитые и благополучно развивающиеся страны мира отдают предпочтение системе безналичных расчетов в ущерб налично-денежным платежам. Повсеместный безналичный расчет система будущего, по уверению экономистов.

Литература:

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» от 27 июня 2002 года (с изменениями от 18 июля 2005 г.)
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 10 июля 2002 года (ред. от 27 июля 2006 г.)
3. Положение ЦБ РФ «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием» от 09.04.1998 23-П (ред. 29.11.2000854-У)
4. «Мир карточек» информационно-аналитический журнал, №5, 2012г
5. «Финансы» №3, 2013 г
6. Информатизация банковской деятельности Широков Л. А. 2012 МГИУ
7. Экономика предприятий (организаций): Учебник/О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013
8. Гурьянов, С.А. Маркетинг банковских услуг. — М.: Медиа-Пресс, 2009
9. URL: <http://mybrary.ru>
10. URL: <http://dengi.polnaya.info>

Экономико-теоретические предпосылки формирования метода подобных траекторий как теоретического инструмента прогнозирования поведения цен на финансовые активы

Жилкин Денис Валерьевич, старший преподаватель
Томский экономико-юридический институт

Национальные и мировые финансовые рынки всё больше входят в повседневную жизнь современного человека. Ещё не так давно принимать участие в торгах ценными бумагами, валютой или срочными контрактами могли лишь инвестиционные банки, фонды, корпорации и крупные капиталисты. Сегодня состав участников торгов заметно расширился. С развитием юридических, экономических отношений в обществе и, что немало важно, информационных технологий минимальная сумма маржевого обеспечения снизилась до тех известных величин, что может свободно себе позволить достаточно обширная категория граждан во всех странах и на всех континентах планеты. Оплачивая небольшие комиссии брокерам, частные инвесторы по всему миру продают и покупают фондовые ценности, неизбежно оказывая влияние на конъюнктуру современного глобального финансового рынка.

Однако, большая часть оборота биржевой торговли всё же приходится на различные финансовые организации и институциональных инвесторов. Среди финансовых организаций, приходящих на рынок, можно вы-

делить банки, центральные банки, страховые компании, инвестиционные компании, пенсионные фонды. Все они оказывают значительное влияние на конъюнктуру биржевого рынка, в то время как конъюнктура рынка оказывает столь же значительное влияние на перечисленные организации. От ситуации на фондовом и валютном рынке зависят финансовые результаты страховых компаний, а значит и их способность осуществлять страховые выплаты; доходы от управления накопительной частью пенсии, а значит размеры будущих пенсий населения. Размещать временно свободные средства в финансовые активы могут предприятия (институциональные инвесторы), а также кредитные организации, что влияет на возможность получить кредит в банке и ставку по кредиту [1, с. 37]. Таким образом, поведение виртуального капитала и ситуация на фондовых или валютных биржах опосредованно оказывает существенное влияние на реальный сектор экономики.

С развитием международных отношений границы между экономиками различных стран становятся всё более прозрачными. Границы между фондовыми и ва-

лютными рынками этих стран стираются ещё быстрее. Современные биржевые рынки глобальны. Прием и отправка заявок на проведение операций с фондовыми или валютными ценностями, а также проведение всех сопутствующих расчётов осуществляется с помощью мощнейших серверных механизмов, доступ к которым возможен практически из любой точки планеты посредством сети интернет. Это означает становление инфраструктуры, обеспечивающей необходимые условия для притока иностранных инвестиций, полную свободу инвестора, которая заключается в возможности выбирать инструменты финансовых рынков любых стран. Однако, с другой стороны, глобальные фондовые и валютные рынки в руках умелого и амбициозного манипулятора становятся настоящим оружием массового поражения. Неудивительно, что новейшая мировая история насчитывает немало фактов политического давления, осуществляемого путём умышленного обвала фондовых рынков стран, несогласных с навязываемым им политическим режимом [2].

Из вышеизложенного становится очевидной необходимость правильного понимания сложившейся на рынке ситуации и умения её прогнозировать.

Финансовые рынки привлекают всё больше людей и организаций возможностью практически ничем не ограниченного заработка. Но, вместе с тем, торговля финансовыми активами сопряжена с высоким риском, который прямо зависит от ожидаемой доходности. Маловероятно, если кто-то слышал о финансовых рынках, финансовых

инструментах, доходах, которые они могут потенциально принести и ни разу не задумывался над возможностью прогнозировать цены финансовых активов.

Эта задача вызывает живой интерес у исследователей из самых разных областей. Её очень сложно формализовать, так как речь идёт о случайном процессе социального характера, который, в отличие от простейшего пуассоновского, неординарен и нестационарен [3, с. 70]. А это уже означает, что нет и, по всей видимости, не может быть никакой математической зависимости, которая бы явно описывала взаимосвязь между прошлыми и будущими значениями котировок. Вместе с тем, изменения во времени цен финансовых инструментов не являются полностью случайными или непредсказуемыми. Они имеют как случайную так и детерминированную составляющие, причём доля последней во многом зависит от точности того или иного метода прогнозирования.

Метод подобных траекторий основан на техническом анализе и исходит из предположения о схожем поведении цен в сопоставимых условиях рынка. Такое предположение возникло в результате изучения исторических данных цен финансовых инструментов. Если рассматривать график, отражающий поведение цен какого-либо финансового актива за достаточно длительный промежуток времени, то можно заметить на нём повторяющиеся формации или подобные траектории. В качестве примера рассмотрим график курса евро в долларах США на временном промежутке с 1977 по настоящее время.

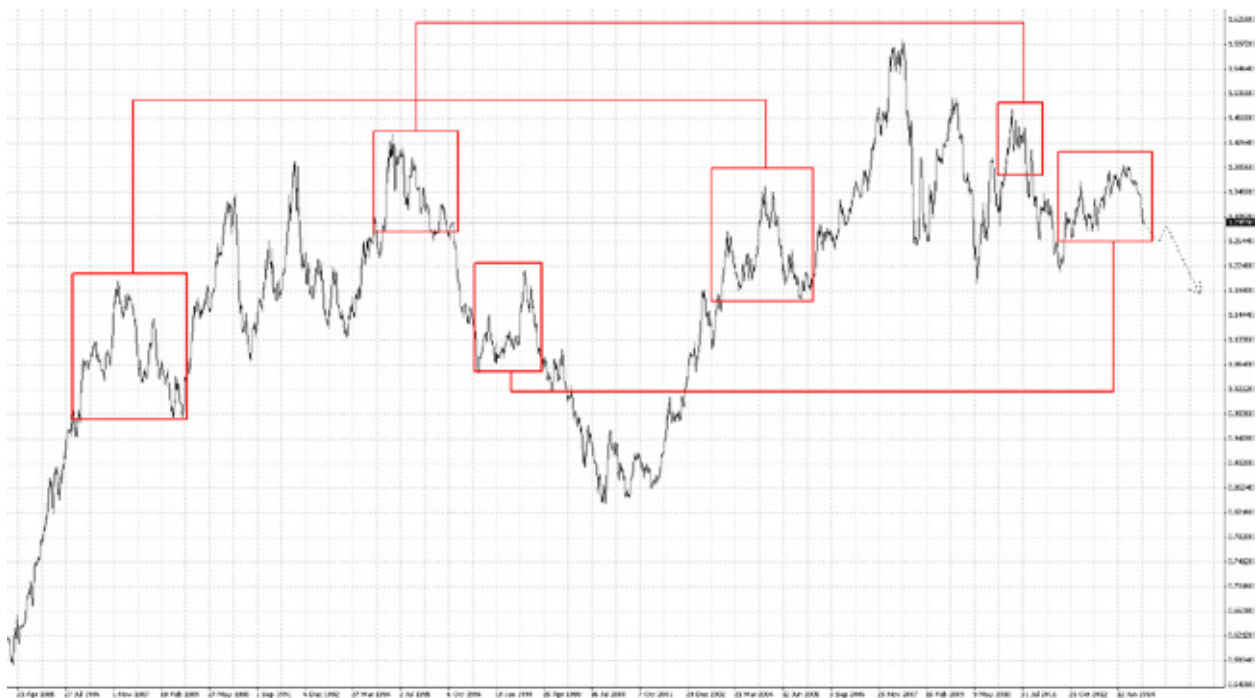


Рис. 1. График курса евро по отношению к доллару

¹ График взят из торговой платформы Metatrader 4.

Внимательно рассмотрев и сравнив между собой выделенные участки графика, достаточно легко заметить высокую степень сходства между ними. При этом формации повторяются не только локально, но и глобально. Во-первых, выделенные схожие участки встречаются в левой и правой частях графика в одинаковой последовательности. Во-вторых, крупные фрагменты слева и справа также очень похожи между собой. А если траектория движения цены на актив образует сходную динамику с траекторией цены этого же актива, соответствующей некоторому промежутку времени в прошлом, то есть, как минимум, очень весомые основания предполагать, что это сходство сохранится на протяжении некоторого времени и в будущем. В данном конкретном примере можно сделать весьма достоверное предположение о дальнейшем снижении курса евро, как это было ранее с апреля 1998 по октябрь 2000 года.

Утверждение о повторении исторического поведения цен финансовых активов есть не что иное, как основной постулат технического анализа. В литературе посвящённой биржевой торговле и техническому анализу часто можно встретить короткую фразу, описывающую первый постулат: «история повторяется» [4, с. 36]. Фундаментально это явление также может быть обосновано. Наиболее существенное влияние на рынок оказывают крупные игроки в виде специальных отделов страховых компаний, пенсионных фондов, банков, а также инвестиционных компаний и хедж-фондов. Деятельность этих участников на рынке подчинена избранным ими стратегиям. Практически любая организация, деятельность которой, так или иначе, связана с биржевой торговлей, разрабатывает стратегию поведения своих специалистов на рынке ценных бумаг. Существует достаточно много вариантов таких стратегий, однако практически все они имеют схожие общие черты, выделяют схожие условия, при которых управляющие фонда считают целесооб-

разным покупать или продавать тот или иной актив. Таким образом, крупные участники рынка ведут себя подобным образом при подобных обстоятельствах, оказывая соответствующее влияние на цены финансовых активов. Это и объясняет свойство цен повторять свою динамику.

Схожие в общих чертах участки всегда будут иметь некоторые локальные расхождения. Это происходит по причине того, что хотя в целом рынок сохраняет свою структуру, с течением времени на нём всегда происходят какие-либо изменения. Меняется состав участников или прежние участники меняют свои стратегии. Развивается инфраструктура рынка, сокращается время исполнения заявок, растёт количество участников, разрабатываются новые стратегии работы на бирже. Также существенный вклад вносят автоматизированные торговые системы, которые по своему количественному присутствию уже начинают вытеснять людей.

Итак, для того чтобы спрогнозировать динамику биржевых котировок того или иного финансового актива необходимо осуществить поиск максимально похожего участка в исторических значениях цен с последующей подстановкой продолжения этого участка в «текущий» момент времени, совершив над ним необходимые преобразования. Отсюда вытекает следующая задача: необходимо обозначить способ и критерий определения максимального подобия того или иного участка ценовой истории финансового актива с участком, соответствующим текущему моменту времени. Тогда как каждый участок представлен совокупностью приращений цены, а точнее определённым сочетанием этих приращений. Каждое сочетание будет подвергаться сравнению с «образцовым» сочетанием, характеризующим текущую рыночную ситуацию. Критерием оптимальности, означающим наибольшее подобие двух сравниваемых участков, будет наименьшее совокупное отклонение ценовых приращений на этих участках.

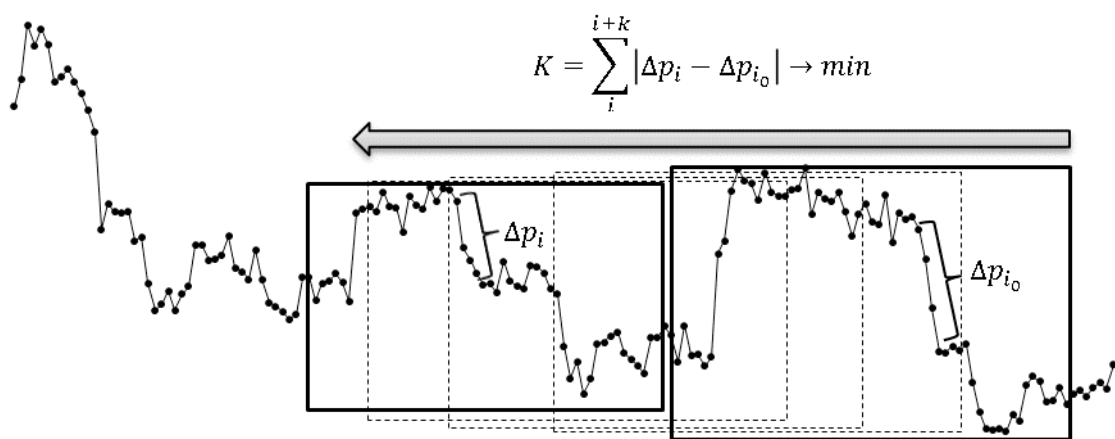


Рис. 2. Иллюстрация работы критерия оптимальности

После перебора всех возможных вариантов будет выбран один вариант или группа вариантов, соответствующая критерию оптимальности:

$$K = \sum_i^{i+k} |\Delta p_i - \Delta p_{i_0}|,$$

где Δp_i — i -е приращение цены в рамках некоторой области поиска, состоящей из k элементов, а Δp_{i_0} — аналогичное приращение в области, где располагается «облазок».

На сегодняшний день существует достаточно обширная группа методов, нацеленных на получении какого-либо представления о дальнейшем развитии ситуации на биржевом рынке. Все они сильно разнятся в сложности и эффективности. Как показывает практика, эффективные методы прогнозирования достаточно сложны,

требуют громоздких математических расчётов и применения новейших средств автоматизации. Простые и интуитивно понятные методы, напротив, не отличаются высокой точностью и неэффективны. Данное исследование направлено, в том числе, на поиск определённого рабочего баланса между простотой и удобством применения и эффективностью такого метода.

Решение задачи прогнозирования временных рядов, особенно применительно к ценам финансовых активов, обращающихся на бирже, всегда вызывало, вызывает и будет вызывать высокий теоретический и практический интерес. В частности, исследуемый метод при успешном стечении обстоятельств может стать как полезным опорным теоретическим инструментом в изучении поведения цен финансовых активов, так и научно обоснованной практической рекомендацией по организации работы биржевом рынке.

Литература:

1. Мишкин, Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7-е издание/Ф.С. Мишкин. — пер. с англ. — М.: ООО «ИД Вильямс», 2008. — 875 с.
2. Сетевое издание «Интерфакс» [Электронный ресурс] официальный сайт. — Электрон. дан. — М, 1998—2015. — URL: <http://www.interfax.ru/russia/362215> (дата обращения: 11.05.2014).
3. Гмурман, В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика: учеб. пособие для бакалавров/В.Е. Гмурман. — М.: Изд-во Юрайт, 2013. — 478 с.
4. Найман, Э. Малая Энциклопедия Трейдера/Э. Найман — М.: Альфа Капитал, 2010. — 236 с.

Учёт и анализ рисков на стадии проектирования новых источников тепловой энергии

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Логачёва Анна Владимировна, студент;

Логачёва Марина Владимировна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова (Челябинская область)

В настоящее время системы теплоснабжения жилищно-коммунального хозяйства находятся в крайне неудовлетворительном состоянии. Основная часть действующих котельных нуждаются в капитальном ремонте или реконструкции. Зачастую необходимо строительство новых источников тепловой энергии. Возникает вопрос о возможности и целесообразности одновременных капитальных затрат на проектирование, строительство и пуск котельных. Источниками инвестиций могут выступать не только средства федерального и местного бюджета, но и частные инвестиции. Привлечение частных инвестиции требует оценки экономической привлекательности инвестиций в указанные объекты, которая выполняется в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).

Для качественной оценки эффективности инвестиционных проектов по строительству новых источников тепловой энергией необходимо определить основные факторы, оказывающие влияние на коммунальную энергетику в РФ, основные из которых представлены на рис. 1.

Необходимым условием эффективности инвестиций, кроме факторов, перечисленных на рис. 1, является учет особенностей централизованного теплоснабжения в России:

1. Роль тепловой энергии в современных условиях многоэтажной и коттеджной застройки: не роскошь, а средство выживания;
2. Постоянный дефицит установленных тепловых мощностей (с учетом необходимых резервов);
3. Полная зависимость от топливных ресурсов — лимитирование, стоимость, эффективность сжигания;

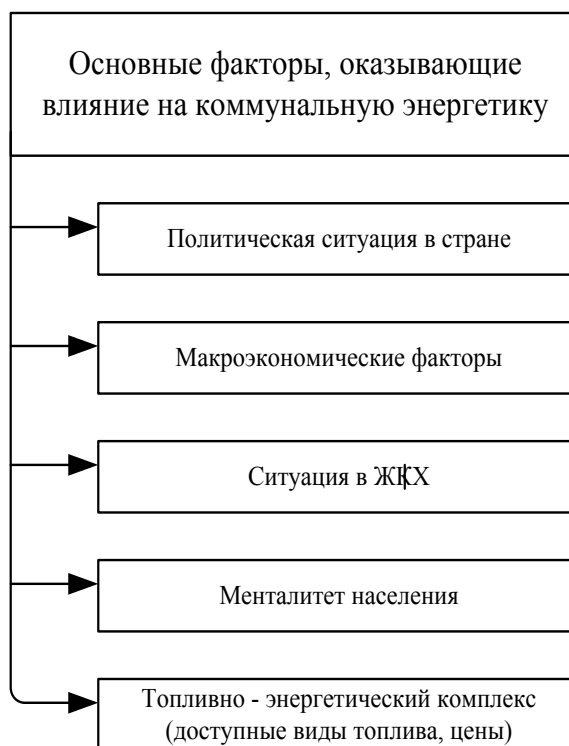


Рис. 1. Основные факторы, оказывающие влияние на коммунальную энергетику

4. Огромное влияние на окружающую среду селитебных территорий¹, в особенности на частоту воздушного бассейна;

5. Жесткая зависимость качества теплоснабжения от транспортной системы теплоносителя (воды).

Кроме того, необходимо иметь представление о технических ограничениях, связанных с работой источников тепловой энергии, в частности по условиям потерь тепла, гидравлики и стоимости перекачки теплоносителя радиус теплоснабжения от источника должен быть не более 20 км (на практике данный показатель может быть существенно меньше). Следствием данного ограничения является необходимость расположения ТЭЦ или котельной внутри жилой застройки.

С учетом всего выше сказанного все упомянутые влияющие факторы и ограничения делают частные инвестиции в источники тепла чрезвычайно рискованными и предполагают уделение особого внимания оценки и анализу рисков.

Под **риском**, принято понимать, фактор угрозы того, что по тем или иным причинам организация (инициатор проекта) понесет потери в виде части своих ресурсов, дополнительных расходов сверх предусмотренных проектом,

либо получит доходы, ниже тех, на которые она рассчитывала. Риски имеют вероятностную природу.

Управление рисками, или риск-менеджмент, ставит своей целью активный контроль со стороны инвесторов и руководства инициатора проекта за рисками, угрожающими предприятию теплоснабжения. Это позволяет свести к минимуму потери от воздействия различных рисков, уберечься или, по крайней мере, снизить вероятность наступления катастрофических убытков и повысить эффективность теплоснабжающей компании. Эффективность указанных компаний имеет высокую социальную значимость, обусловленную спецификой их деятельности — снабжение тепловой энергией жилых микрорайонов.

Процесс управления рисками для теплоснабжающей компании может состоять из нескольких этапов, основные из которых представлены на рисунке 3.

При анализе рисков строительства новых источников тепловой энергии целесообразно использовать методику поэтапной оценки рисков.

Основные стадии инвестиционного проекта по строительству новых источников тепловой энергии представлены на рис. 3.

¹ Селитебная территория — земли, предназначенные для строительства жилых и общественных зданий, дорог, улиц, площадей в пределах городов и посёлков городского типа.

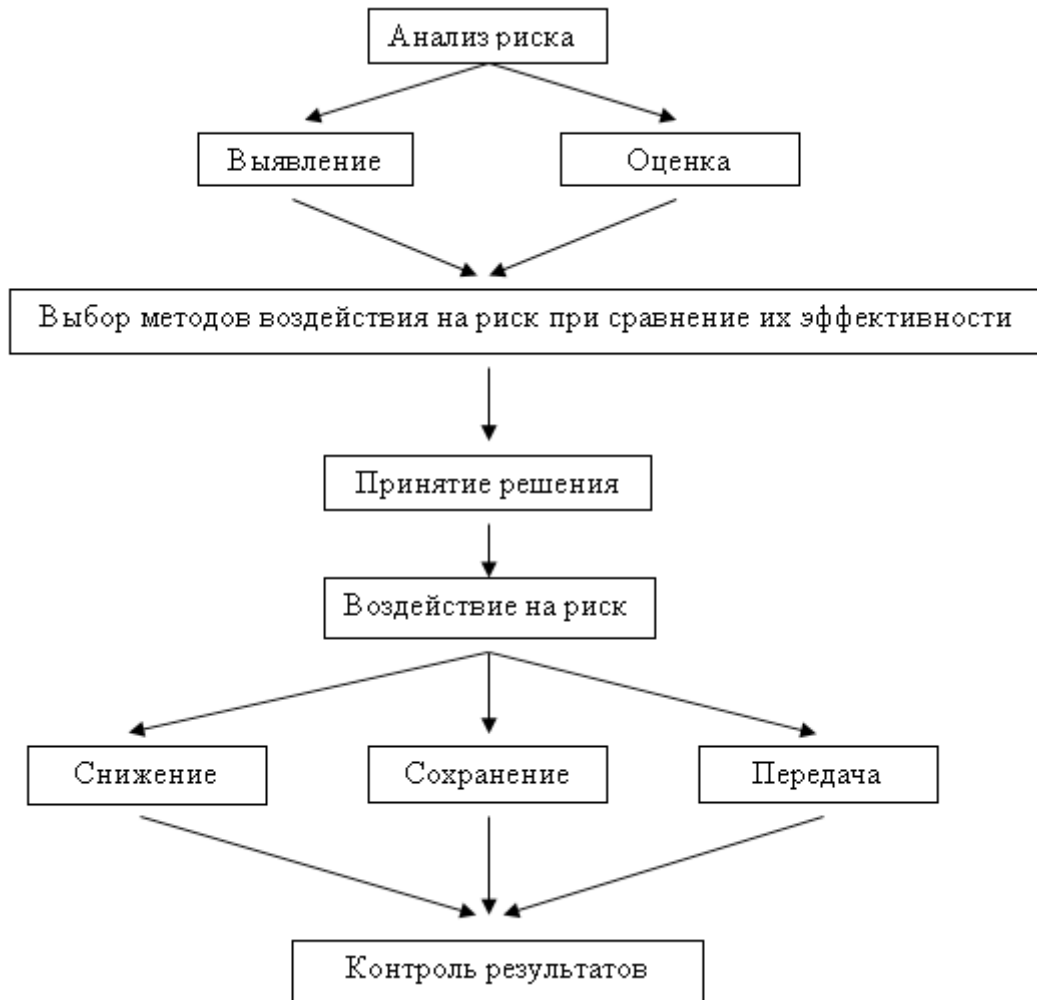


Рис. 2. Процесс управления рисками в теплоснабжающих компаниях

Оценка, как правило, проводится, с привлечением группы экспертов, по результатам которых рассчитываются средние значения вероятности (V) наступления того или иного события, вес (W) этого события в факторном пространстве устойчивого функционирования предприятия.

Значение V соответствует непрерывной шкале со следующими реперными точками:

«0» — событие не возникает;

«25» — событие, скорее всего, не возникнет (не реализуется);

«50» — о вероятности возникновения или не возникновения события определенно сказать нельзя;

«75» — событие, скорее всего, проявится;

«100» — событие реализуется наверняка.

Вес W характеризует принадлежность риска к соответствующей зоне:

$W=1$ — катастрофический риск;

$W=0,1$ — критический риск;

$W=0,06$ — повышенный риск;

$W=0,001$ — минимальный риск

Предлагаемая форма рабочего документа аналитика для целей выявления и оценки рисков на стадии проек-

тирования новых источников тепловой энергии представлена в табл. 1.

Одним из основных вариантов воздействия на риск в сфере жилищно-коммунального хозяйства является его передача профессиональной компании-страховщику. Перечисленная теплоснабжающей компанией страховая премия необходима для возмещения возможного ущерба, причиненного имуществу страхователя. При наступлении страхового случая компенсацию производит компания-страховщик. Тяжесть ущерба, возникающего вследствие реализации риска, распределяется между большим сообществом страхователей. Таким образом, страхование имеет существенные достоинства: предприятие получает возможность планировать свои будущие расходы, распределять средства согласно финансовому плану, а также предотвращать непредсказуемо высокие потери, которые могут возникнуть из-за ущерба. Это способствует защите предприятий теплоснабжения от банкротства и обеспечивает их эффективность — более низкие тарифные последствия на производство и передачу тепловой энергии конечному потребителю.

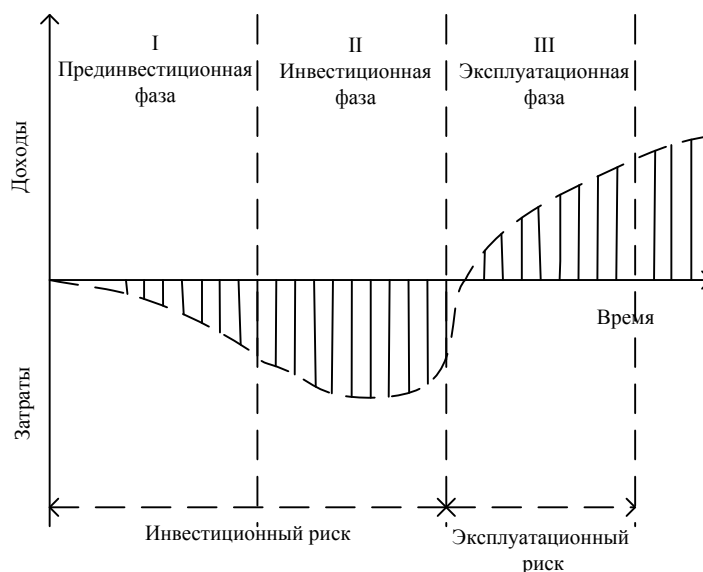


Рис. 3. Риски по фазам проекта по строительству новых источников тепловой энергии

Таблица 1. Фрагмент рабочего документа для оценки рисков в сфере проектирования новых объектов теплоснабжения

№ п/п	Группа рисков	Перечень простых рисков	Вер. событ., V, %	Вес % W	Знач. риска P1%	Риск по группе P2%
1. Прединвестиционная фаза						2,82
2. Инвестиционная фаза						
3. Эксплуатационная стадия						
1	Текущая деятельность					
2	Маркетинг					
3	Финансовое положение организации					

Дополнительные затраты, понесенные теплоснабжающей компанией в виде выплат страховой компании, необходимо учитывать при формировании денежного потока на стадии планирования:

Затраты = Капитальные + операционные + премия на страхование потерь от затраты затраты выявленных рисков

С учетом всего выше сказанного расчет одного из ключевого показателя эффективности проекта, чистой текущей стоимости (NPV, ЧТС) будет выглядеть следующим образом:

$$NPV = R - IC - OE - RE \tag{1}$$

где NPV — чистый дисконтированный доход;

R — выручка;

IC — капитальные вложения;

OE — операционные затраты;

RE — сумма премий на страхование потерь от выявленных рисков, уменьшенная на административные расходы и прибыль страховой компании.

В заключение необходимо отметить, что предложенные подходы к учету рисков на стадии бизнес-планирования строительства новых источников тепловой энергии, по-

зволят повысить эффективность принимаемых управленческих решений и сделать инвестиции в указанные объ-

екты более привлекательными, что позволит решить многие политические и социальные проблемы в стране.

Литература:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).
2. Калмыков, М. В. Оценка себестоимости тепловой энергии и сроков окупаемости строительства отопительных котельных/Журнал «Промышленная энергетика». 2007. №9.

Оценка влияния действующих систем оплаты труда на мотивацию персонала

Иванова Алла Сергеевна, аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

«**О**плата труда — система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Центральным элементом этой системы отношений является **заработная плата**, которая выступает как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера» [1].

Интересно, что в этом определении даны различия между понятиями «оплата труда» и «заработная плата», которые, как правило, не проводятся в большинстве работ по экономике труда, но являются существенными для менеджмента персонала. На наш взгляд, это функциональные различия между направлениями работы в области управления человеческими ресурсами предприятий. Функционально, когда менеджмент разрабатывает стратегию в области управления, предлагает систему стимулов, способную мотивировать нужное поведение, проводит социально-экономические исследования, с целью оценить эффективность применяемых стимулов, то эти направления, безусловно, относятся к функции «**оплата труда**». С другой стороны, когда речь идет о разработке «Положения по мотивации и оплате труда», согласно которому в соответствии с квалификацией работника, сложностью, количеством и качеством выполненной выплачивается **заработная плата**, а также организацией системы учета выплат компенсационного и стимулирующего характера, то это скорее учетная функция, которая должна выполняться бухгалтерией предприятия.

Различия в понятиях — это различия в экономическом и социально-экономическом подходах к управлению человеческими ресурсами. С экономических позиций в основе заработной платы лежит цена труда как фактора производства, которая сводится к его предельной производитель-

ности. Согласно теории предельной производительности, работник должен произвести продукт, возмещающий его заработную плату, следовательно, заработная плата ставится в прямую зависимость от эффективности. Как социально-экономическая категория оплата труда требует рассмотрения с точки зрения ее роли и значения для работника и работодателя. Для работника заработная плата является главной и основной статьёй его личного дохода, средством повышения уровня благосостояния его самого и членов его семьи. Следовательно, стимулирующая роль заработной платы заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя заработная плата работников представляет собой одну из основных статей затрат на производство.

Сложность положения на предприятиях малого и среднего бизнеса состоит в том, что на таких предприятиях обе эти функции совмещены и выполняет их бухгалтерия, персонал которой не обладает, на наш взгляд, необходимой квалификацией в области социально-экономических проблем.

В соответствии с данным подходом функции заработной платы (оплаты труда) могут быть поделены. К социальным могут быть отнесены:

— мотивационная, отражающая процесс побуждения к определенной деятельности с помощью таких внутрличностных и внешних факторов как осознание человеком своих потребностей и выбор наилучшего способа удовлетворения потребностей;

— воспроизводственная, обеспечивающая длительную работоспособность, существование семьи, профессиональный и культурно образовательный уровень;

— статусная, предполагает соответствие статуса, определяемого размером заработной платы, трудовому статусу работника. Под «статусом» подразумевается положение человека в той или иной системе социальных отношений и связей. Трудовой статус — это место данного работника по отношению к другим работникам,

как по вертикали, так и по горизонтали. Размер вознаграждения за труд является одним из главных показателей этого статуса, а его сопоставление с собственными трудовыми усилиями позволяет судить о справедливости оплаты труда. Здесь требуется разработка системы критериев оплаты труда отдельных групп, категорий персонала с учетом социальной справедливости. С теоретических позиций данная функция рассмотрена нами во второй главе в разделе «социальная справедливость». В практическом будет рассмотрена ниже.

К экономическим функциям следует отнести:

- стимулирующую, предполагающую побуждение работника к трудовой активности, к максимальной отдаче, повышению эффективности труда в пределах выделенного фонда оплаты труда. Этой цели служит установление размера зарплаток в зависимости от полученной прибыли и достигнутых каждым результатов труда. Неверная оценка личных трудовых усилий работников подрывает трудовую основу заработной платы, ведет к ослаблению стимулирующей функции заработной платы.

- регулирующую, отражающую соотношение между спросом и предложением рабочей силы. Эта функция выступает балансом между работниками и работодателем и проявляется в отрыве оплаты от конкурентного уровня. Квалификационный потенциал персонала, уровень его компетенций определяется, в основном, способностью работодателя удерживать уровень оплаты труда различных профессиональных групп на уровне рыночной стоимости рабочей силы. Основа реализации функции на предприятии — это дифференциация в оплате труда по группам работников;

- производственно-долевою, определяющую меру участия живого труда (через заработную плату) в образовании цены товара (продукции, услуги), его долю в совокупных издержках производства и в издержках на рабочую силу. Эта доля позволяет установить степень дешевизны (дороговизны) рабочей силы, ее конкурентоспособность на рынке труда, ибо только живой труд приводит в движение овеществленный труд (как бы он велик не был), а значит, предполагает обязательное соблюдение низших границ стоимости рабочей силы и определенные пределы повышения зарплаты.

Проведенный нами теоретический анализ проблем мотивации и оплаты труда позволяют нам утверждать:

- основной недостаток действующих на предприятиях систем оплаты состоит в том, что заработная плата плохо, а зачастую вообще не связана с конечными результатами труда. Конечный экономический результат работы (полученная прибыль) создается коллективным трудом, а применяемые системы оплаты индивидуальны. Поскольку индивидуализировать результат работы нельзя, то единственным выходом из создавшейся ситуации является переход к коллективным методам оплаты труда;

- в условиях коллективных форм организации труда ведущая роль в оценке удовлетворенности системой оплаты труда принадлежит такому фактору как учет значимости каждой должности и ее грейд в общей структуре должностной стратификации;

- в связи с тем, что значительная часть персонала имеет возможность получать вознаграждение за труд непосредственно от клиента, которому оказана услуга, а персонал не знает ни принципов формирования фонда



Рис. 1. Предлагаемая система мотивирующей оплаты труда

оплаты труда, ни его зависимости от результата собственной работы, то получение частью персонала дополнительного дохода рассматривается персоналом как несправедливость. В связи с этим необходимы разработки методик, которые бы предлагали распределение клиентских бонусов с учетом разделяемых в конкретном коллективе представлений о справедливости.

Мы считаем, что система оплаты будет эффективна, если в ней учитывается как индивидуальный, так и коллективный результат деятельности сотрудников. То есть система вознаграждения должна включать в себя три составляющие (три вида результатов): индивидуальные; командные; организации. Основываясь на данном подходе, мы можем предложить следующую, более полную схему оплаты труда для предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса.

Данная система полностью соответствует теоретическим положениям:

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ

— современный наемный работник это человек общества потребления, который приходит на работу за зарплатой, позволяющей ему удовлетворять не связанные с работой потребности. Бизнес, с которым мы работаем, это не космонавтика, имеющая государственную значимость и не IT-технологии, в которых велика творческая составляющая труда;

— на мотивацию к труду такого работника влияют два фактора в оплате труда-удовлетворенность оплатой, которая складывается из сочетания стоимости рабочей силы на рынке труда, базовой (окладной) части в оплате труда и системы премирования за результаты работы предприятия и справедливость в оплате труда, зависящая от получения премии за достижение заранее известных показателей KPI и от соответствующей представлениям о справедливости методики распределения клиентских бонусов в коллективе.

Проблемы непрерывного образования и финансовая интеграция в международное образовательное пространство

Калашникова Екатерина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ловяникова Валентина Викторовна, доцент
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Развитие современных образовательных систем сегодня представляет собой целостный процесс непрерывного изменения и развития составляющих их элементов с направленностью на интеграцию национальных систем в единое мировое образовательное пространство.

Интеграция российской высшей школы в мировое образовательное пространство, ставшая возможной вследствие формирования открытого общества в России, предполагает активное участие российских вузов в международном рынке образовательных услуг, научно-исследовательских программах, обучение в российских учебных заведениях и филиалах российских вузов значительного контингента иностранных студентов по приоритетным направлениям науки и техники.

Реализация этой задачи требует проведения последовательной и целенаправленной работы по созданию имиджа российского высшего образования, привлекательного для иностранной молодежи, профессионалов и политиков, информированию мировой общественности о достижениях российской системы высшего образования, рейтинге российских вузов в мировой таблице о рангах, возможных направлениях и финансовых условиях обучения в них иностранных граждан [2].

Начиная с 2004 года, когда Россией была подписана Болонская декларация, активизировались исследования российских ученых, посвященные интеграционным процессам образования. Вместе с тем до сих пор недостаточно раскрыты проблемы финансовой интеграции в образовательном процессе.

Болонский процесс представляет собой процесс сближения и гармонизации систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования. Официальной датой начала процесса принято считать 19 июня 1999 года, когда была подписана Болонская декларация.

Решение участвовать в добровольном процессе создания Европейского пространства высшего образования было оформлено в Болонье представителями 29 стран. На сегодняшний день процесс включает в себя 47 стран-участниц из 49 стран, которые ратифицировали Европейскую культурную конвенцию Совета Европы (1954). Болонский процесс открыт для присоединения других стран.

Одной из основных целей Болонского процесса является «содействие мобильности путём преодоления препятствий эффективному осуществлению свободного передвижения». Для этого необходимо, чтобы уровни высшего образования во всех странах были максимально

сходными, а выдаваемые по результатам обучения научные степени — наиболее прозрачными и легко сопоставимыми. Это, в свою очередь, напрямую связано с введением в вузах системы перезачёта кредитов, модульной системы обучения и специального Приложения к диплому и как следствие реформирование учебных планов.

Главная цель декларации — установление европейской зоны высшего образования, а также активизация европейской системы высшего образования в мировом масштабе.

Декларация содержит семь ключевых положений:

1. Принятие системы сопоставимых степеней, в том числе через внедрение приложения к диплому для обеспечения возможности трудоустройства европейских граждан и повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования.

2. Введение двухциклового обучения: предварительного (*undergraduate*) и выпускного (*graduate*). Первый цикл длится не менее трёх лет. Второй должен вести к получению степени магистра или степени доктора.

3. Внедрение европейской системы перезачёта зачётных единиц трудоёмкости для поддержки крупномасштабной студенческой мобильности (система кредитов). Она также обеспечивает право выбора студентом изучаемых дисциплин. За основу предлагается принять ECTS (*European Credit Transfer System*), сделав её накопительной системой, способной работать в рамках концепции «обучение в течение всей жизни».

4. Существенное развитие мобильности учащихся (на базе выполнения двух предыдущих пунктов). Расширение мобильности преподавательского и иного персонала путём зачёта периода времени, затраченного ими на работу в европейском регионе. Установление стандартов транснационального образования.

5. Содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества с целью разработки сопоставимых критериев и методологий.

6. Внедрение внутривузовских систем контроля качества образования и привлечение к внешней оценке деятельности вузов студентов и работодателей.

7. Содействие необходимым европейским воззрениям в высшем образовании, особенно в области развития учебных планов, межинституционального сотрудничества, схем мобильности и совместных программ обучения, практической подготовки и проведения научных исследований [6].

Растущая взаимосвязь и взаимозависимость стран и народов мира, обострение глобальных проблем, решение которых невозможно без выхода за национальные рамки, — все это обуславливает первостепенную важность изучения мирового опыта в разных сферах общественной жизни и разных областях научного знания.

Во всем мире образование переживает серьезный кризис, обнаруживает в той или иной степени несоответствие объективным требованиям современной цивилизации. Этим обусловлен интенсивный процесс реформи-

рования образования, принявший поистине глобальный характер; не зависящим от него фактически не остается ни одна страна. Реформы многоаспектны. Обновлению подвергается структура и деятельность всех звеньев системы образования — от детских садов до университетов. Реорганизуется управление образованием, создаются новые типы учебных заведений, модернизируются содержание и методы учебной и воспитательной работы, идут поиски новых форм связи между образовательными институтами и миром труда.

Но процессы обновления наталкиваются на большие трудности и часто не поспевают за динамичными изменениями в экономике, социальных отношениях и культуре [3].

Далеко не всегда реформы основываются на прочной теоретической базе, нередко они представляют собой своеобразную цепь проб и ошибок. В некоторых случаях в контекст реформ вплетаются поспешные и непродуманные новшества, отнюдь не способствующие улучшению дел.

В достоинства Болонского процесса можно включить:

1) расширение доступа к высшему образованию, дальнейшее повышение качества и привлекательности европейского высшего образования;

2) расширение мобильности студентов и преподавателей, а также обеспечение успешного трудоустройства выпускников вузов за счет того, что все академические степени и другие квалификации должны быть ориентированы на рынок труда.

Присоединение России к Болонскому процессу дает новый импульс модернизации высшего профессионального образования, открывает дополнительные возможности для участия российских вузов в проектах, финансируемых Европейской комиссией, а студентам и преподавателям высших учебных заведений — в академических обменах с университетами европейских стран.

США не только наблюдают за процессом европейской образовательной интеграции, но и достаточно активно и давно участвуют в нем. Еще в 1992 году при ЮНЕСКО была создана рабочая группа по разработке нормативной базы для обеспечения возможности взаимного признания документов об образовании стран Европы и Америки [1]. Однако до сих пор не удалось прийти к консенсусу, выяснилось, что одной из главных проблем на пути конвергенции двух образовательных систем является проблема сопоставления Европейской системы взаимного признания зачётных единиц (ECTS) с американской системой зачетных единиц (англ. *credits*). В США применяются более разнообразная и гибкая система учёта учебной нагрузки, состоящая из системы зачётных единиц (*credits*), подсчёта суммарных оценок по критериям количества (GPA) и качества (QPA), а также дополнительных баллов за успешную учебную и научную работу (*Honors*) [4].

Финансовая интеграция в международное образовательное пространство является частью международной экономической интеграции и представляет собой вклю-

чение национальных образовательных программ в региональный и мировой в результате устранения барьеров для миграции различного рода ресурсов. По своей сути это подражание Европе с целью создания единого финансового пространства и условий для введения единой образовательной системы интегрирующихся стран. Но как бы Россия не пыталась быть на уровне Европейских стран в области образования, по нашему мнению ей еще очень далеко.

Первая серьёзная проблема интеграции российской системы образования в Болонский процесс — недостаточно полная информированность должностных лиц как о текущем положении дел в российском и европейском образовании, так и о целях Болонского процесса.

Вторая, как обычно в России бывает несовершенство законодательной базы, например, если магистратура для бакалавров является ещё первым образованием и дает отсрочку от армии, то для специалиста — второе высшее образование и здесь возникает двоякость вопроса, при котором можно пойти в армию.

По нашему мнению, присоединение России к Болонскому процессу привело к путанице с учебными программами.

Не совершенство законодательной базы приводит работодателей, которые учились во времена СССР, в замешательство и их нужно информировать о том, что все современные степени высшего образования являются полноценными, но некоторые степени в большей мере

предназначены для педагогической или научной деятельности в ВУЗе, например степень магистра и доктора философии. Степень специалиста в ЕС и большинстве стран, которые участвуют в Болонском процессе, отсутствует. Болонский процесс дал развитию образования в России очень много, в частности, он заставил серьёзно и критически осмыслить то, что мы имеем, и наметил определенные шаги по движению и по изменению этой системы.

Растущая интернационализация общественной жизни современного мира, интеграционные процессы выдвигают определенный комплекс сходных требований к образованию в разных странах, особенно в рамках того или иного геополитического региона. Вместе с тем на развитие образования в каждой стране существенно влияют особенности ее социально-политического и культурного развития. Игнорирование национального своеобразия приводит к созданию искусственных «универсальных» конструкций, в угоду которым подбирается материал и отсекается то, что противоречит априорно заданной схеме.

Обучение достигает цели тогда, когда в аудитории учитываются национальные и культурные традиции основной массы студентов, когда в стандартных теоретических ситуациях умело анализируются явления национальной экономики в целом или отдельного региона [5].

Таким образом, говорить о том, что принятие Болонской конвенции для России — это хорошо или плохо не приходится, несмотря на то, что прошло уже 10 лет.

Литература:

1. Гребнев, Л. С. Россия в Болонском процессе: середина большого пути // Высшее образование в России. — 2004. — №4. — с. 3–17.
2. Международная интеграция в образовании: механизмы, практические выгоды и проблемы для российских вузов/Мартыненко О. О., Черная И. П. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. — 70 с.
3. «Мягкий путь» вхождения российских вузов в Болонский процесс/Гл. ред. Ю. Мельвиль. — М., 2005. — с. 7.
4. Филиппович, А. Ю. Ситуационный центр мониторинга и координирования процессов интеграции российского инженерного образования в мировое образовательное пространство — Режим доступа: <http://iu5.bmstu.ru/~philippovicha/Articles/>.
5. Калашникова, Е. Ю., Коновалова И. А., Ловяникова В. В. // Методика преподавания экономических дисциплин в современных условиях модификации// Ежемесячный журнал «Молодой ученый» №12 (59) февраль 2013 г. ООО «Издательство Молодой ученый» г. Москва
6. <http://www.edu.ru/>.

Использование компьютерных технологий в процессе управления почвенным плодородием

Корчинская Елена Антоновна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» (г. Киев, Украина)

В статье представлена разработанная автором информационно-управленческая система воспроизводства почвенного плодородия. Анализируется работа данной системы. Приводится пример использования компьютерных технологий управления балансом питательных веществ на практике.

Ключевые слова: почвенное плодородие, воспроизводство, баланс питательных веществ, информационно-управленческая система.

Для формирования научно-обоснованной системы мероприятий воссоздания плодородия почв в практической деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей нужно постоянно анализировать большой объем информации и учитывать значительное количество внешних параметров, что практически не возможно сделать в ручном режиме. В связи с этим, возникла необходимость в разработке информационно-управленческой системы, которая бы помогла оперативно и правильно разработать систему удобрения, учитывая применение органических и минеральных удобрений, специфику выращивания сельскохозяйственных культур, особенности почвенно-климатической зоны и много других факторов. На базе справочной информации и результатах практических исследований, проведенных отечественными и зарубежными авторами, была разработана информационно-управленческая система, которая позволяет рассчитать баланс питательных веществ, учитывая их вынос с урожаем, побочной продукцией, сорняками и возможные непродуктивные потери, а также поступления питательных веществ с минеральными и органическими удобрениями, с семенами, атмосферными осадками и благодаря азотфиксации бобовыми культурами и свободными почвенными микроорганизмами.

Работа с данной системой начинается с загрузки файла Pozhyvni.exe, и на экране монитора компьютера автоматически появляется основная форма (рис. 1), главное меню которой содержит три раздела «Справка», «О программе» и «Выход». В разделе «Справка» предоставляется короткая инструкция относительно использования данной программы. В разделе «О программе» содержится информация об авторе. Раздел «Выход» предоставляет возможность в любой момент прекратить работу с данной программой.

Сначала надо выбрать природно-климатическую зону, в которой расположено хозяйство. С этой целью необходимо нажать кнопку, которая находится справа от поля «Природно-климатическая зона».

После этого нужно перейти к расчету выноса питательных веществ сельскохозяйственными культурами, выбрав название выращиваемой культуры из списка, который появляется при нажатии на элемент основной формы (рис. 2).

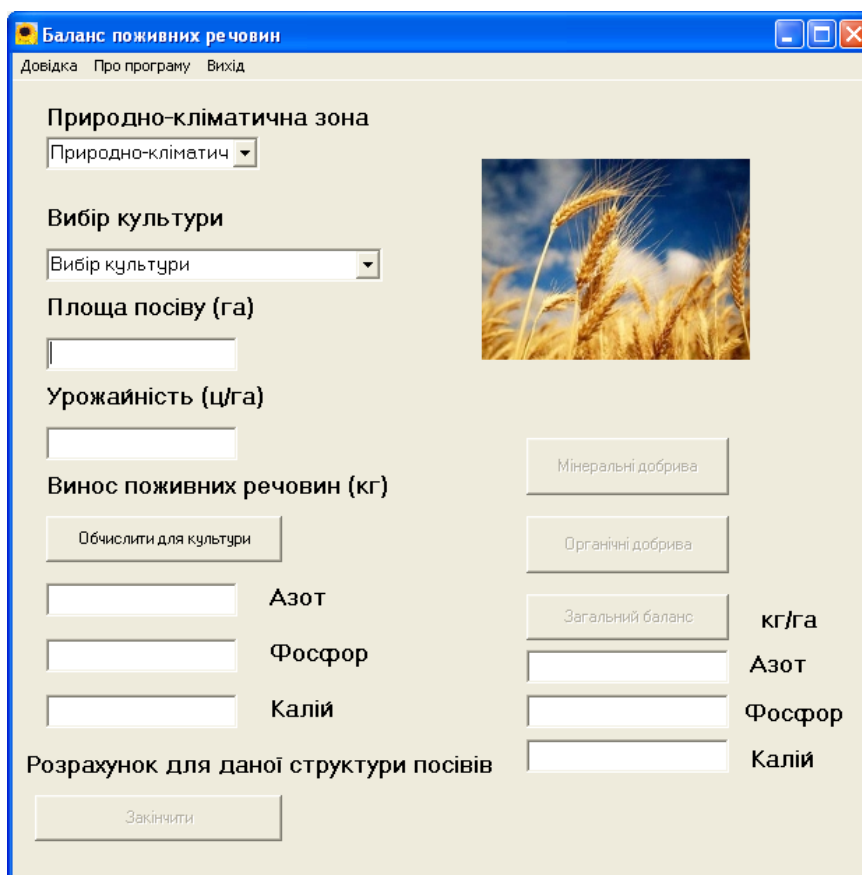
Всего в списке шестьдесят культур, среди которых можно выбрать нужный вариант, нажав левую клавишу «мыши». Далее необходимо указать площадь ее посева в гектарах и задать урожайность в ц/га, введя соответствующее число в поле «Урожайность». Потом необходимо нажать кнопку «Вычислить для культуры». После этого в соответствующих полях, которые расположены под этой кнопкой появятся общие объемы выноса питательных веществ данной культурой с учетом поступлений питательных веществ с семенами и за счет симбиотической азотфиксации. Если будут введены некорректные данные, или не все поля заполнены, на экране монитора появится соответствующая надпись.

Потом необходимо перейти к выбору другой культуры севооборота и повторит операции указанные выше. Таким образом будет посчитан вынос питательных веществ каждой указанной сельскохозяйственной культурой. После расчета выноса питательных веществ культурами данного севооборота необходимо нажать кнопку «Закончить». Это приведет к активизации кнопки «Минеральные удобрения». При нажатии данной кнопки, на экране монитора компьютера появляется форма, где необходимо выбрать те виды минеральных удобрений, которые применялись на данной посевной площади, и указать общие физические объемы внесения в тоннах (рис. 3).

В случае если среди списка минеральных удобрений не найдены те виды удобрений, которые были применены, следует указать объемы внесенных минеральных удобрений в пересчете на действующее вещество. Если минеральные удобрения в хозяйстве не применяются, следует сразу нажать кнопку «Вернуться в основную форму».

После этого станет доступной кнопка «Органические удобрения». При нажатии данной кнопки, на экране монитора компьютера появляется форма, где указаны разные виды органических удобрений, которые могут применяться в хозяйстве (рис. 4).

Сначала во всех полях стоит «0». Если определенный вид удобрений применяется, необходимо ввести общий объем в тоннах, если нет — оставить нуль. Все поля должны быть заполнены. После корректного введения данных следует нажать кнопку «Данные введены — Продолжить».



Баланс поживних речовин

Довідка Про програму Вихід

Природно-кліматична зона
Природно-кліматич

Вибір культури
Вибір культури

Площа посіву (га)
[input field]

Урожайність (ц/га)
[input field]

Винос поживних речовин (кг)

Обчислити для культури

Мінеральні добрива

Органічні добрива

Загальний баланс

Азот

Фосфор

Калій

Розрахунок для даної структури посівів

Закінчити

кг/га

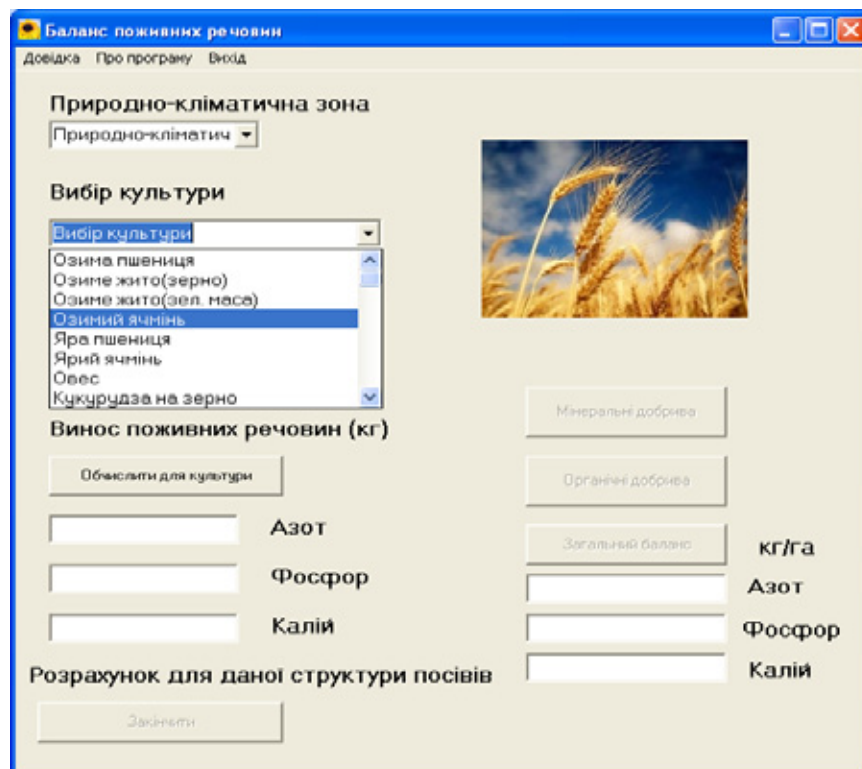
Азот

Фосфор

Калій

Рис. 1. Основная форма «Баланс питательных веществ»

Источник: собственные разработки автора.



Баланс поживних речовин

Довідка Про програму Вихід

Природно-кліматична зона
Природно-кліматич

Вибір культури
Вибір культури

- Озиме пшениця
- Озиме жито(зерно)
- Озиме жито(зел. маса)
- Озимий ячмінь
- Яра пшениця
- Ярий ячмінь
- Овес
- Куркузда на зерно

Винос поживних речовин (кг)

Обчислити для культури

Мінеральні добрива

Органічні добрива

Загальний баланс

Азот

Фосфор

Калій

Розрахунок для даної структури посівів

Закінчити

кг/га

Азот

Фосфор

Калій

Рис. 2. Форма выбора сельскохозяйственной культуры для расчета баланса питательных веществ

Источник: собственные разработки автора.

Рис. 3. Форма для введення даних о минеральных удобрениях

Источник: собственные разработки автора.

Органічні добрива	Загальний обсяг, тонн
Гній ВРХ підстилковий	0
Гній ВРХ напіврідкий	0
Гній ВРХ рідкий	0
Компост торфо-гноєвий (1:1)	0
Сапропель	0
Солома злакових	0
Солома бобових	0
Курячий послід підстилковий	0
Курячий послід сухий	0
Компост торфо-послідний (1:1)	0
Послід гусей	0
Послід качок	0
Торф верховий	0
Торф низинний	0
Мул озерний	0
Мул річковий	0
Дворове сміття	0
Осад стічних вод	0
Сидеральні добрива	0

Рис. 4. Форма для введення даних об органических удобрениях

Источник: собственные разработки автора.

Далее станет доступной кнопка «Общий баланс». Нажатие этой кнопки приведет к появлению в соответствующих полях общего баланса азота, фосфора и калия в расчете килограмм на 1 гектар.

После этого необходимо нажать кнопку «Вывод». На экране появится форма с кнопкой «Рекомендации». Нажатие этой кнопки приводит к выведению на экран информации относительно баланса питательных веществ

Таблица 1. **Вынос питательных веществ сельскохозяйственными культурами в хозяйстве Виктора Ліпейка, (2012 год)**

Сельскохозяйственная культура	Азот	Фосфор	Калий
Озимая пшеница	127,2	42,0	102,7
Яровая пшеница	34,88	9,07	12,44
Озимый ячмень	13,98	5,28	9,79
Озимый рапс	9,79	4,60	6,00
Сахарная свекла	19,93	5,16	19,98
Овощи	0,6	0,3	0,8
Картофель	0,90	0,40	1,42
Вынесено, всего	207,28	66,81	153,13
В расчете на 1 гектар, кг/га	211,5	68,17	156,26

Источник: собственные разработки автора.

Таблица 2. **Результат расчета баланса питательных веществ в почве фермерского хозяйства Виктора Ліпейка**

Баланс	Азот	Фосфор	Калий
Всего, ц	-106,07	-37,0	-119,11
В расчете на 1 гектар посева, кг/га	-108,21	-37,76	-121,54
Вывод	Баланс всех питательных веществ является негативным. Для покрытия дефицита азота необходимо дополнительно внести 30,75 т аммиачной селитры или 23,06 т карбамида, дефицита фосфора — 18,5 т суперфосфата простого или 7,71 т суперфосфата двойного, дефицита калия — 19,85 т хлористого калия или 39,7 т калимагнезии.		

Источник: собственные разработки автора.

на всей площади посева. В случае негативного баланса даются рекомендации относительно пополнения запасов питательных веществ.

После этого пользователю предоставляется выбор одного из двух вариантов: «Начать новый расчет» или «Выход». При нажатии кнопки «Начать новый расчет» активизируется кнопка «Природно-климатическая зона» и можно начинать новый расчет, а при нажатии кнопки «Выход» работа с программой прекращается.

Рассмотрим на примере фермерского хозяйства Виктора Ліпейка работу данной программы. Для расчета баланса питательных веществ фермером была предоставлена информация о природно-климатической зоне расположения хозяйства (Лесостепь), перечне посевных сельскохозяйственных культур, посевных площадях и урожайности этих культур, а также данные о применении минеральных и органических удобрений. После

введения этих данных в программу «Баланс питательных веществ», оперативно получаем ответ относительно выноса азота, фосфора и калия отдельными сельскохозяйственными культурами севооборота (табл. 1).

Общий баланс питательных веществ с учетом предоставленной информации о хозяйстве, а также рекомендации относительно пополнения запасов основных элементов питания в земледелии хозяйства фермера Ліпейка представлены в таблице 2.

Следует отметить, что универсальность разработанной информационно-управленческой системы дает возможность использовать ее для проведения многоплановых исследований с получением взвешенных всесторонне обоснованных управленческих решений относительно воссоздания плодородия почв как на уровне отдельно взятого хозяйства, так и на уровне района, области, природно-климатической зоны, или Украины в целом.

Финансовые инвестиции на валютном рынке Forex

Крюков Павел Алексеевич (г. Кемерово)

На основе систематизации подходов различных ученых к толкованию понятий «валютный рынок», «торговые операции», «финансовые инвестиции» уточнено определение валютного рынка Forex и понятие торговой операции как финансовой инвестиции.

Ключевые слова: валютный рынок, торговые операции, финансовые инвестиции.

По виду обращающихся активов к финансовым рынкам О. В. Ломтатидзе относит [1, с. 28]: кредитный рынок (рынок ссудных капиталов — кратко- и долгосрочных), рынок ценных бумаг (фондовый рынок), валютный рынок, рынок драгоценных металлов (золота, серебра и платины), рынок страховых услуг (страховой). А. С. Селищев [2, с. 12], указывая на тенденцию *глобализации* мировой экономики, выделяет ещё один сегмент финансового рынка — *рынок слияний и поглощений*. Действительно, за счет повсеместного применения информационных технологий и средств телекоммуникаций во всех сферах мировой экономики размывается обособленность национальных финансовых рынков. В этом контексте можно согласиться с утверждением А. С. Селищева о появлении в стандартной сегментации финансовых рынков *рынка слияний и поглощений*. Подтверждением в пользу этого тезиса является современная структура международного валютного рынка Forex, которая включает рынки *краткосрочных ссудных капиталов (рынок свопов)*, *иностранной валюты и процентных ставок*, а также *рынок золота*.

По определению А. Г. Грязновой (и др.) [3, с. 178], «валютный рынок выполняет следующие функции: осуществляет международные расчеты, страхование валютных и кредитных рисков, обеспечивает взаимосвязь мировых валютных, кредитных и финансовых рынков, диверсификацию валютных резервов, регулирование валютных курсов, проведение валютной политики, получение прибыли его участников от инвестиций». На наш взгляд, перечисленные функции полностью характеризуют цели участников рынка. Можно сказать, с позиции институциональной структуры, ВР — это совокупность посредников и организаторов рынка (банков, валютных бирж, дилинговых центров и брокерских контор и пр. организаций), осуществляющих торговые операции с помощью современных электронных торговых систем. Банк России выступает законодателем и координатором их деятельности на национальном сегменте рынка.

Райзберг Б. А. [4, с. 331, с. 118] дает общее определение рынка как «место купли/продажи товаров и услуг, место заключения торговых сделок» и «процесс купли-продажи, экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена». Грязнова А. Г. [3, с. 860] определяет рынок как «основную форму организации общественного хозяйства в условиях товарного производства, обеспечивающую ... распределение ресурсов в ин-

тересах его участников — собственников этих ресурсов». Котенко А. Е. [5, с. 21] определяет рынок как «совокупность взаимоотношений хозяйствующих субъектов, заинтересованных в покупке или продаже того или иного вида товара, результатом взаимодействия которых является установление рыночной цены». Таким образом, общее определение рынка позиционирует рынок как *экономические отношения* между субъектами рынка, возникающие в процессе купли-продажи товаров и услуг, взаимодействие которых обеспечивает *распределение ресурсов и установление рыночной (свободной) цены*. Рассмотрим определение валютного рынка (ВР), оно отражает сущностные характеристики общего определения рынка. В литературе существует три подхода к определению валютного рынка.

Первый подход определяет ВР как совокупность операций и инструментов:

— Анненкова Л. А. [6, с. 15] — как «совокупность конверсионных операций по купле-продаже иностранной валюты на конкретных условиях»;

— Кулаков Н. В. [7, с. 7] — «валютный рынок Forex — это совокупность валютнообменных и производных от них операций межбанковского и биржевого рынков, производимых по рыночным курсам». Отличается от предыдущего определения включением в состав рынка Forex операций срочного биржевого рынка.

— Бланк И. А. [8, с. 476] — валютный рынок как «один из видов финансового рынка, на котором объектом купли-продажи выступает иностранная валюта и финансовые инструменты, обслуживающие операции с ней».

Второй подход определяет ВР как «совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи иностранной валюты» (Афанасьев Е. В. [9, с. 9]).

По мнению А. Захарова (и др.) [10, с. 15], валютный рынок — это «система *экономических отношений*, представляющая собой осуществление операций по купле-продаже иностранной валюты (а в некоторых случаях — ценных бумаг в иностранной валюте и срочных контрактов на иностранную валюту), а также операций по инвестированию валютного капитала». Это определение отражает инвестиционный характер операций и включает в качестве базисного актива ценные бумаги, что не соответствует действительности.

По нашему мнению и мнению др. авторов (И. С. Межова, С. И. Межова [11]), все операции на мировом ВР являются финансовыми инвестициями.

Третий подход определяет ВР через механизм реализуемых функций:

— А.И. Шмырева [12, с. 49] — «валютный рынок — механизм, с помощью которого реализуются функции: перенос покупательской способности из одной страны в другую; предоставление или получение кредитов для международных торговых операций; минимизация подверженности риску в связи с колебаниями курса обмена», то есть как экономический механизм.

— М.В. Романовский (и др.) [13, с. 566] — «мировой финансовый рынок по своей экономической сущности — система определенных отношений и своеобразный механизм сбора и перераспределения на конкурентной основе финансовых ресурсов между странами, регионами, отраслями и институциональными единицами». Автор относит валютный рынок к финансовым рынкам.

К первому подходу можно отнести определение Д. Сухотина и П. Новикова [14, с. 24] — «Forex — это межбанковский мировой валютный рынок, где обмен валют осуществляется по свободным ценам». Данное определение подчеркивает свободный характер формирования цен на рынке. Действительно, ВР Forex — система с плавающими валютными курсами, что закреплено соглашениями Ямайской конференции. Однако определение устарело, так как оно подчеркивает межбанковский характер операций, проводимых на рынке, делая основными участниками рынка — коммерческие банки. Действительно, банки, выступая в качестве *дилеров* на рынке, «поддерживают» позицию нескольких валют, продавая и покупая валюту от своего имени. Выступая в роли *брокера*, банк «не поддерживает» позицию по определенным валютам, он является посредником, сводя покупателя с продавцом. Термин «межбанковский» подчеркивает внебиржевой (неорганизованный) характер рынка, однако согласно отчету BIS [15], в состав операций рынка Forex включены биржевые операции («выполненные на организованных площадках»). Кроме того, на рынке присутствуют и другие участники.

Законопроект №249583–6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» ... [16] вносит определения *международного* и *внебиржевого* рынка Forex: «Международный рынок Форекс — совокупность сделок, заключаемых как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами, предметом которых является валюта Российской Федерации и (или) иностранная валюта по ценам, зависящим от спроса и предложения (свободным ценам), и финансовый результат по которым равен изменению цены сделки; внебиржевой рынок Форекс — совокупность не подлежащих регистрации на бирже сделок, заключаемых форекс-дилерами, и предметом которых являются внебиржевые расчетные производные финансовые инструменты, а базисным активом является котировка валютной пары». Данные определения сужают предметную область международного ВР Forex за счет исключения банковских организаций в качестве участников рынка. В Законе прямо указано: «Положения

... не распространяются на деятельность по купле-продаже иностранной валюты в наличной и безналичной формах, осуществляемую в соответствии с законодательством РФ о банках и банковской деятельности».

По нашему мнению, более точная формулировка понятия ВР Forex может звучать так: «рынок *Forex* — совокупность экономических отношений участников рынка, возникающих в процессе выполнения торговых операций, механизм реализации функций перераспределения финансовых ресурсов и установления рыночной (свободной) цены».

Большинство авторов делят инвестиции предприятий на две группы: финансовые (вложения в финансовые активы) и реальные (вложения в нефинансовые активы). Однако в научной литературе понятие «финансовые инвестиции» не имеет однозначного толкования. Как правило, реальные *инвестиции* трактуются как «долгосрочные вложения капитала ... с определенной целью», а под *финансовыми инвестициями* большинство авторов понимают портфельные инвестиции на фондовом рынке. Так, в работе [11, с. 20] авторы *финансовые* инвестиции делят на *спекулятивные* (спекулятивные операции) и *долгосрочные* (кредит-депозит и др.). *Финансовые инвестиции* определяются как «вложения капитала в различные финансовые инструменты (активы)» в том числе в валюту, депозиты, ценные бумаги, акции и пр. [11, с. 377]. Инвестиционная деятельность определяется Межовым И.С. (и др.) как «вложение инвестиций и осуществление *практических действий* в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [11, с. 368]. Райзберг Б.А. [4, с. 124] определяет инвестиции как «долгосрочные *вложения* капитала в собственной стране или за рубежом ..., финансовые (портфельные), вкладываемые в акции, облигации и др. ценные бумаги», а «инвестор — юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее *собственные, заемные или привлеченные средства* в инвестиционные проекты» [4, с. 125]. Корчагин Ю.А. [17, с. 15] определяет инвестиции как «долгосрочные *вложения финансовых* или экономических ресурсов с целью получения доходов или иных благ в будущем». Мельников В.С. [18, с. 8] под банковскими инвестициями понимает «долгосрочные *вложения* банка от своего имени *собственных* и *привлеченных средств* с целью получения прибыли и сохранения надежности банка». Чалдаева Л.А. [19, с. 412] приводит следующее определение инвестиций в финансовые активы — «*вложение* капитала в различные *финансовые инструменты*, а также в активы др. предприятий ... в целях получения прибыли и достижения положительного эффекта». Инвестиционную деятельность определяет как «*процесс* вложения средств в инвестиционные проекты и *совокупность практических действий* по их реализации» [19, с. 512]. В свою очередь, инвестиционный проект определяет через цель и комплекс действий, направленных на достижение цели.

Чиненов М.В. [20, с. 8] определяет финансовые инвестиции применительно к рынку ценных бумаг как «*опе-*

рации с ценными бумагами — *вложения в финансовые активы* (инструменты), т.е. в акции, облигации и др. ценные бумаги ..., а также объекты тезаврации, банковские депозиты». По мнению Чиненова М.В., инвестиционная деятельность — это «*вложение инвестиций*, или инвестирование, и *совокупность практических действий по реализации* инвестиций в целях получения доходов в будущем и достижении иного полезного эффекта» [20, с. 336]. Автор указывает на финансовые инвестиции как *экономическую категорию* и как *процесс* — «совокупное движение инвестиций различных форм и уровней» [20, с. 9], который реализуется с помощью механизма инвестиционного рынка. Финансовый рынок рассматривается автором как часть инвестиционного и «представляет собой *систему торговли различными финансовыми инструментами* (обязательствами). Товаром выступают собственно наличные деньги (включая валюту), банковские кредиты и ценные бумаги» [20, с. 13]. К элементам финансового рынка автор относит и валютный рынок, который определяется как «совокупность *экономических отношений* между участниками рынка» по поводу реализации специфических функций рынка. По мнению автора, доходность и риск — основные характеристики инвестиций [20, с. 110]. Чиненов М.В. указывает, что *цель инвестиций* «состоит в стремлении получить требуемый уровень ожидаемой доходности при более низком уровне ожидаемого риска» за счет «тщательного подбора финансовых инструментов» [20, с. 110]. Грязнова А.Г. [3, с. 1032.] (и др.) определяет финансовые инструменты как «финансовые активы/пассивы, которые можно покупать и продавать на рынке и посредством которых осуществляется распределение и перераспределение созданного капитала. Финансовый инструмент представляет собой юридический документ — договор, отражающий договорные взаимоотношения или предоставляющий определенные права». Бланк И.А. [8, с. 30–31] к основным «сущностным характеристикам инвестиций предприятий» относит: связь со сферой экономических отношений», в частности, рассматривает инвестиции «как *объект рыночных отношений*, ... инвестиционные ресурсы как *объект купли-продажи* на инвестиционном рынке, который характеризуется спросом, предложением и ценой, а также совокупностью определенных субъектов рыночных отношений». Автор к инвестиционным рынкам также относит валютный рынок [8, с. 274], а торговые операции называет инвестиционными [8, с. 276]. Он указывает, что «механизм функционирования инвестиционного рынка направлен на обеспечение его равновесия (сбалансированность отдельных его элементов), которое достигается путем взаимодействия отдельных его элементов за счет саморегуляции и государственного регулирования», а «особенность механизма формирования цен на ВР заключается в том, что ценой является валютный курс, воздействие на этот процесс обращающегося на нем спекулятивного капитала, динамичность цен, подверженность влиянию различных факторов, высокая роль информации об уровне цен» [8,

с. 293]. *Операции* на инвестиционном рынке понимаются как «*реализация* отдельных управленческих решений, связанных с формированием и использованием инвестиционных ресурсов, ... обеспечиваемая заключением *необходимых сделок* с партнерами по инвестиционным отношениям» [8, с. 322]. Также Бланк И.А. [21, с. 14] «к формам финансового инвестирования» относит «вложения капитала в уставные фонды совместных предприятий, в доходные виды фондовых инструментов, в доходные виды денежных инструментов». Эффективность многими авторами определяется как «соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения» [21, 87]. Анализ трактовок понятий «финансовые инвестиции», «инвестиционная деятельность (инвестирование)» различных авторов позволяет сделать следующие выводы:

а) финансовые инвестиции — это вложения собственных, заемных и привлеченных денежных средств в финансовые инструменты (с различным базисным активом, в том числе валютой) с определенной целью — «получить требуемый уровень ожидаемой доходности при более низком уровне ожидаемого риска»;

б) финансовые инвестиции — это операции купли/продажи финансовых инструментов на инвестиционном рынке, частью которого является валютный рынок;

в) инвестирование — совокупность практических действий по реализации инвестиций — сделок купли/продажи, иначе говоря, процесс выполнения (*ведения*) торговых операций;

г) инвестиции — объект рыночных отношений.

Иванов А.П. [22, с. 46] указывает «две обязательные характеристики для квалификации *операций* с финансовыми инструментами как финансовые *инвестиции*»: (1) «в основе операции должны лежать финансовые активы и обязательства»; (2) «операция должна иметь форму договора (контракта)», — таковыми являются торговые операции на валютном рынке.

Таким образом, учитывая предложенное автором ранее определение торговой операции на валютном рынке Fogex [23, с. 105] как «*последовательность действий по реализации сделки купли/продажи финансового инструмента (соглашения, контракта на разницу) с различным базисным активом (иностранная валюта, процентная ставка, золото) на организованном и неорганизованном сегментах рынка, объединенная единой целью (конверсия, кредит — депозит, контроль (и регулирование) ВК, хеджирование, спекуляция), имеющая объективную необходимость в управлении, обусловленном наличием разного вида рисков (валютный, кредитный, процентный, страновой)*» и определение валютного рынка как «совокупность экономических отношений участников рынка, возникающих в процессе выполнения торговых операций, механизм реализации функций перераспределения финансовых ресурсов и установления рыночной (свободной) цены», можно предло-

жить уточненное определение торговой операции, как финансовой категории:

«торговые операции, с одной стороны, — это финансовые инвестиции в форме реализации сделок (контрактов) купли/продажи финансовых инструментов с базисным активом иностранная валюта,

процентная ставка, золото и, с другой стороны, — совокупность экономических отношений, возникающих в процессе их реализации между участниками рынка по поводу формирования и использования собственных, заемных и привлеченных денежных ресурсов в интересах участников рынка».

Литература:

1. Ломтатидзе, О. В., Львова М. И., Болотин А. В. Базовый курс по рынку ценных бумаг: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010. — 448 с.
2. Селищев, А. С., Моховикова Г. А. Рынок ценных бумаг: учебник для бакалавров. — М.: Юрайт, 2013. — 431 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/А. Г. Грязнова [и др.]. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 1168 с.
4. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш. Словарь современных экономических терминов. 4-е изд. — М.: Айрис-пресс, 2008. — 480 с.
5. Котенко, А. Е. Методика анализа алгоритмов управления валютным портфелем: автореф. дис....канд. экон. наук. — М., 2003. — 23 с.
6. Анненкова, Л. А. Совершенствование финансового механизма иммунизации инвестиционной стратегии дилинговых операций на международном валютном рынке (на материалах валютного рынка Fogex): автореф. дис....канд. экон. наук. — ЮФУ, Ростов-на-Дону, 2010.
7. Кулаков, Н. В. Современный валютный рынок Fogex: динамика и методы её оценки: автореф. дис....канд. экон. наук. — М., 2008. — 29 с.
8. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 томах. — Т. 1. — 3-е изд., стер. — М.: Изд — во «Омега — Л», 2008. — 660 с.
9. Афанасьев, Е. В. Российский биржевой валютный рынок и перспективы его развития: автореф. дис....канд. экон. наук. — Москва, 1999. — 19 с.
10. Захаров, А. Валютные и универсальные биржи XXI века как антикризисный механизм финансового рынка/Захаров А., Кириченко Д., Челмодеева Е. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Международная Ассоциация Бирж стран СНГ, 2002.
11. Межов, И. С., Межов С. И. Инвестиции: оценка эффективности и принятие решений. — Новосибирск: Изд — во НГТУ, 2011. — 380 с.
12. Шмырева, А. И. Международные валютно-кредитные отношения. — СПб.: Питер, 2002. — 272 с.
13. Финансы: учебник/М. В. Романовский [и др.]. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 590 с.
14. Сухотин, Д., Новиков П. Fogex и деньги. — М.: Омега-Л, 2005. — 351 с.
15. Опрос Центрального банка трехлетнего периода («Triennial Central Bank Survey 2010», декабрь 2010 г) [Электронный ресурс]/Банк международных расчетов. Электрон. дан. BIS, 2010. — URL: www.bis.org (дата обращения 02.02.2011).
16. Карточка законопроекта [Электронный ресурс]/Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности. Электрон. дан. Государственная Дума, 2013. — URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=249583-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=249583-6) (дата обращения 02.02.2014).
17. Корчагин, Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебник. — Ростов н/Д: Феникс, 2010. — 601 с.
18. Мельников, В. С. Оценка инвестиционной привлекательности объектов реального сектора экономики для банковских инвестиций: автореф. дис....канд. экон. наук. — Новосибирск, 2006. — 22 с.
19. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для бакалавров/Л. А. Чалдаева [и др.]. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд — во Юрайт, 2013. — 542 с.
20. Чиненов, М. В. Инвестиции: учебное пособие/М. В. Чиненов, А. И. Черноусенко, В. И. Зозуля [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Кнорус, 2008. — 368 с.
21. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 томах. — Т. 2. — 3-е изд., стер. — М.: Изд — во «Омега — Л», 2008. — 560 с.
22. Иванов, А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИТК «Дашков и К0», 2008. — 480 с.
23. Крюков, П. А. Определение торговой операции на валютном рынке Fogex// Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. — 2014. — № 2 (26). — с. 99–108.

Либерализация внешней экономики в условиях трансформации экономики

Кубаская Ольга Владимировна, студент

Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета

В условиях трансформации экономики и возрастающей интеграции России в мировую экономическую систему все большее значение приобретает либерализация внешней экономики.

Либерализация внешней экономики предполагает отказ государства от протекционизма, послабление или отмену ограничений, препятствующих развитию импорто-экспортных процессов и введение рыночных механизмов регулирования внешней торговли, ограниченных только рядом юридических обязательств [3, с. 124].

В России либерализация внешней экономики стала частью перехода к рыночной экономике наряду с либерализацией цен и приватизацией. В начале девяностых политика правительства по отмене государственной монополии внешней торговли и введению экспортных пошлин в противовес субсидированию импорта привела к потере 10% ВВП. Отечественным предприятиям было сложно конкурировать с импортными производителями, к тому же в силу естественных последствий от перестройки экономики терялись старые хозяйственные связи [2, с. 51].

Особенностью развития либерализации внешней экономики является создание правовой основы внешнеэкономической деятельности, специализированных органов федеральной исполнительной власти по контролю и регулированию внешнеэкономической деятельности, системы подготовки кадров, инфраструктуры внешнеэкономической деятельности. Возможно, разделить начальный этап либерализации внешней экономики в условиях трансформации экономики на две временные части:

- ноябрь 1991 г. — август 1998 г.;
- август 1998 г. — декабрь 2003 г. [3, с. 125].

В условиях жесточайшего кризиса и шоковой терапии, инфляции и скрытой девальвации национальной валюты, которая закончилась обвалом рубля в августе 1998 г., формируется система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, адекватная рыночной экономике. В этот период создаётся правовая основа ВЭД, которую определяют: 1) «Таможенный кодекс РФ», июнь 1993 г.; 2) закон «О таможенном тарифе», май 1993 г.; 3) закон «О валютном регулировании и валютном контроле», октябрь 1992 г.; 4) закон «О государственном регулировании внешней торговли», октябрь 1995 г. [3, с. 126]

15 ноября 1991 г. Указом Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» №213 было заложено начало формирования новой системы государственного регулирования ВЭД. Прежде всего, была отменена специальная регистрация участников внешнеэкономической деятельности. Предприятия, организации любой формы собственности,

а позднее и физические лица получили право самостоятельно заниматься внешнеэкономической деятельностью.

Резкий, неподготовленный переход к децентрализации внешнеэкономической деятельности (все получили право заниматься внешнеэкономической деятельностью, при отсутствии правовой базы, специализированных органов, осуществляющих контроль, необходимой инфраструктуры, опыта и элементарных знаний) создал условия отрицательного воздействия на социально-экономическое развитие страны, во многом способствовал углублению кризиса переходного периода.

Тем не менее, за очень короткий срок были созданы необходимые элементы государственного регулирования ВЭД, позволившие преодолеть последствия девальвации национальной валюты. Основным принципом осуществления экспортно-импортных операций определён принцип валютной самокупаемости и создана достаточно эффективная система таможенно-банковского контроля. Всё это позволило удержать страну на грани банкротства, когда сумма внешнего долга государства в 15 раз превышала его валютный резерв.

Тарифный механизм контроля и регулирования дополнялся нетарифными методами, под которые попадали в соответствии с ФЗ от 13.10.1995 N 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» все методы, не относящиеся к тарифным. Например, сертификация внешнеторговых контрактов 1996 г. и т.д. Либерализация созданной системы в тот период не затрагивала ее правовых основ, а распространялась лишь на уменьшение лицензируемых товарных позиций и упрощение таможенного оформления товаров, не считая отмену вывозных пошлин по требованию МВФ в 1996 г. [3, с. 127]

Внешнеэкономическая функция государства неразрывно связана с состоянием внутреннего рынка, уровнем конкурентоспособности национального товаропроизводителя. В рассматриваемый период развития системы государственного регулирования начинает развиваться несоответствие между внешнеэкономическими действиями государства и состоянием национальной экономики. Например, экономически необоснованное поддержание валютного коридора в середине 90 гг., стимулировавшее импорт в условиях низкой конкурентоспособности отечественного производителя и истощения валютных резервов страны, в отсутствие системы государственной поддержки посредством отраслей и производств. Например, отечественного птицепрома, уничтоженного американскими окорочками, импортируемыми по демпинговым ценам.

Тотальная либерализация внешнеэкономической деятельности с — ноября 1991 г. по август 1998 г. обна-

ружила свои **отрицательные черты**: привела к острой конкуренции российских экспортеров друг с другом и общему ухудшению условий экспорта; объемы экспорта резко упали, а в условиях острого дефицита многих товаров на внутреннем рынке выручки от экспорта не хватало для необходимого импорта товаров. В следствии либерализации внешней торговли внешнеторговый оборот России снизился почти в 3 раза [4, с. 67].

Сдерживающим фактором являлось то, что Государственный таможенный комитет (а с 2004 г. Федеральная таможенная служба) был подчинён Министерству экономического развития.

Развитие государственного регулирования внешнеэкономической деятельности за период с 1998 г. по 2003 г. происходит в условиях роста экспорта сырьевых ресурсов, вызванного девальвацией национальной валюты и ужесточением таможенно-банковского контроля поступления валютной выручки от экспорта.

В течение всего рассматриваемого периода Россия ведёт переговоры о вступлении первоначально с ГАТТ, намереваясь к ней присоединиться, после реорганизации в 1995 г. ГАТТ в ВТО — с Всемирной торговой организацией с той же целью.

Одним из препятствий вступления в ВТО становится несоответствие российской правовой основы государственного регулирования ВЭД требованиям ВТО. Поэтому основные правовые нормы государственного регулирования внешнеторговой деятельности пересматриваются и к концу 2003 г. принимаются: новый Таможенный кодекс РФ, федеральные законы: «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О валютном регулировании и валютном контроле», которые более либеральны, чем предшествующие, они уменьшают регулирующие возможности государства. Прежде всего, в вопросах соблюдения принципа валютной самокупаемости внешнеторговых операций (так как система таможенно-банковского контроля демонтирована), в применении нетарифных методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, в поддержке отдельных отраслей и производств посредством ограничения конкуренции внешнего рынка. Такая поддержка необходима, прежде всего, предприятиям агропромышленного комплекса, так как импортная квота по значительному количеству товаров превышает пределы продовольственной безопасности страны [4, с. 68].

С августа 1998 г. по декабрь 2003 г. были получены позитивные результаты либерализации внешнеэкономической деятельности в условиях трансформации экономики.

Во-первых, только благодаря этой либерализации, был ликвидирован тотальный дефицит товаров.

Во-вторых, появление на отечественном рынке зарубежных товаров в массовом количестве оказалось единственным и мощным фактором частичного преодоления всеобщей монополизации.

В-третьих, миллионы российских граждан оказались вовлеченными во внешнеторговую деятельность, которая

стала для большинства из них источником относительно устойчивых доходов в трудные годы первой фазы трансформационных преобразований — перехода к рынку.

В-четвертых, уже с 1998 г. внешнеторговый оборот страны стал расти небольшими темпами и увеличился в 1,5 раза.

Период 2003—2010 гг. отличается высокой динамикой развития сырьевого экспорта, подготовкой образования таможенного союза: Белоруссия, Россия, Казахстан, выводом Федеральной таможенной службы из подчинения Министерства экономического развития и передачей в подчинение Правительству Российской Федерации. Среди многочисленных функций Федеральной таможенной службы особо выделяется функция взимания таможенных платежей, которые являются одним из основных видов доходов федерального бюджета. А сырьевой экспорт даёт 20 % таможенных платежей, перечисляемых в федеральный бюджет, экспортная валютная выручка обеспечивает не только восстановление валютного запаса государства и минимизацию внешнего государственного долга, но и создание резервного фонда. В то же время сырьевая зависимость страны консервируется [5, с. 1].

Прежде всего, нет конкретной программы развития детерминантов конкурентоспособности отраслей с более высокой долей добавленной стоимости и адекватных мер протекционизма на внешнем рынке. Народнохозяйственные интересы вторичны по отношению к локальным интересам экспортёров сырья.

В 2007 г. правительство начинает повышение экспортных пошлин на необработанные лесоматериалы.

С января 2009 г. экспортные пошлины на весь круглый лес составляет 20 % от таможенной стоимости, но не менее 15 Евро за 1 м³. Исключение сделано для необработанной лиственной древесины диаметром менее 15 см, где пошлина нулевая.

Такая пошлина вызвала перераспределение в структуре экспорта обработанных и необработанных лесоматериалов. Количество экспортируемых обработанных лесоматериалов (товарная позиция 4407) увеличилось с 2007 г. по 2010 г. с 17,5 % до 42,4 %, а необработанных лесоматериалов (товарная позиция 4403) — уменьшилось с 82,5 % до 57,3 % в натуральных единицах измерения [6, с. 1].

Но меры таможенно-тарифного характера, направленные на развитие глубокой переработки древесины на территории России, не достигли цели, так как не имели системного характера: не созданы льготные условия ввоза технологического оборудования для переработки древесины, налоговые условия для развития механической, химической переработки, не разработаны логистические условия развития переработки и экспорта продуктов переработки лесоматериалов.

То есть, вновь возникает несоответствие между государственным регулированием внешнеэкономической деятельности и состоянием национальной экономики.

Наиболее значимым положительным эффектом рассматриваемого периода, по мнению автора, необходимо считать увеличение валютных резервов с 60 млрд. долл. США до более чем 400 млрд. долл. США, что позволило создать стабилизационный фонд, который помог достаточно мягко преодолеть мировой финансовый кризис.

Следующий этап развития государственного регулирования внешнеэкономической деятельности связан с подписанием 28 октября 2009 г. документа о возникновении на территории России, Казахстана, Белоруссии с 1 января 2010 г. единого таможенного пространства.

С 1 июля 2010 г. вступил в силу таможенный кодекс Таможенного союза, который фактически заменил таможенный кодекс РФ 2003 году. Так как в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза таможенное регулирование на территории стран-участниц осуществляется в соответствии с таможенным кодексом Таможенного союза и законодательством данной страны, в ноябре 2010 г. принимается федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

Высшим органом Таможенного союза является комиссия Таможенного союза. Устанавливается единый таможенный тариф, общий для членов союза, правила определения страны происхождения товара и определения таможенной стоимости. Ввоз товаров на территорию Таможенного союза осуществляется в соответствии с его законодательством. Эта особенность затрудняет введение особых видов пошлин, если подобный ввоз создаёт угрозу экономической безопасности России, но не Казахстану и Белоруссии [6, с. 1].

Развитие интеграционных процессов всегда связано с ослаблением защиты отечественного товаропроизводителя. Тем не менее, за счёт интеграционных процессов формируются необходимые конкурентные преимущества. Экспортный тариф, косвенные налоги остались в каждой стране неизменными. Это не снижает развития интеграционных процессов, так как внутри Таможенного союза перемещение товаров и услуг свободное, и в то же время позволяет совершенствовать структуру национального экспорта тарифными методами.

Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве подтверждает намерения ряда стран, бывших республик СССР, вступить в Таможенный союз.

Решение проблемы интеграции в мировую экономику посредством вступления в ВТО происходит в июле 2011 г. 21 июля Президентом РФ Владимиром Путиным был подписан Федеральный закон «О ратификации протокола присоединения к ВТО». Россия становится членом ВТО через 30 дней после извещения секретариата ВТО о ратификации. Начинается новый этап развития системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности [6, с. 1].

Внешний рынок есть продолжение внутреннего рынка. Действуют те же экономические законы. Специфические особенности их в значительной мере проявляются как результат государственного регулирования внешнеэконо-

мической деятельности, динамики курсов национальных валют. Внешнеэкономическая деятельность в максимальной степени будет стимулировать развитие национальной экономики и повышение уровня жизни при соответствии государственного регулирования состоянию внутреннего рынка страны, уровню конкурентоспособности отраслей, специализации народного хозяйства государства, условиям развития бизнеса.

Краткий анализ реформы системы государственного регулирования позволяет сделать вывод, что ни на одном этапе реформирования государственного управления внешнеэкономической деятельностью желаемого соответствия не наблюдалось.

В последние десятилетия плановой экономики основной проблемой несоответствия являлась чрезмерная централизация управления и отсутствие права предприятий самостоятельного выхода на внешний рынок. В постсоветский период либерализация системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности развивается на фоне кризисных проявлений системного реформирования экономики и углубления дифференциации регионов по уровню их экономического развития. Как следствие, уменьшаются возможности положительного воздействия внешнеэкономического фактора. Несоответствие как противоречие есть причина движения, то есть совершенствование государственного управления внешнеэкономической деятельностью.

Последовательная либерализация внешнеэкономической деятельности как необходимое условие интеграции России в мировую экономику — объективно необходимый процесс, который определяет развитие национальной экономики в условиях возрастающей конкуренции со стороны внешнего рынка. Но при этом существует опасность консервации экспортно-сырьевой модели, превращения страны в сырьевой придаток промышленно развитых стран. Поэтому необходима своевременная целенаправленная поддержка национального товаропроизводителя и продвижение на международные рынки конкурентоспособной готовой продукции.

Россия 18 лет вела переговоры о вступлении в ВТО. С вступлением России в ВТО конкурентоспособные российские товары получают равный с иностранными товарами доступ на рынки других стран. В то же время уменьшаются возможности изменения структуры импорта посредством таможенно-тарифного регулирования [6, с. 1].

В 2014 г. замораживаются цены на услуги и товары естественных монополий, в то же время правительство проводит, по выражению президента, плановую девальвацию национальной валюты. Упущенные доходы от монополизации цен российские транснациональные компании возместят рублёвым эквивалентом экспортной валютной выручки. Возрастание импортных затрат, вызванных девальвацией рубля, ляжет на плечи отечественного потребителя.

В совокупности с замораживанием заработной платы произойдёт снижение спроса на внутреннем рынке,

что отрицательно отразится на предприятиях многих отраслей, в том числе и агропромышленного комплекса, который необходимо срочно реформировать.

Рассматривая внешний рынок во взаимосвязи с внутренним мы должны понимать, что все методы и инструменты государственного регулирования внешней торговли России должны носить системный характер, т.е. быть взаимосвязанными с проблемами и системой мер регулирования рыночной экономики на внутреннем рынке.

Но в 2014 г. произошел кризис на Украине, повлиявший на либерализацию внешнеэкономической деятельности. В частности были введены политические и экономические санкции в отношении России в ответ на предполагаемое вмешательство в события в Крыму, в результате которых территория полуострова вошла в состав РФ. Санкции в отношении России увеличили риски рецессии экономики в 2014–2015 гг. и продолжительной стагнации в последующие годы, опасаются аналитики и чиновники. Ограничение доступа на зарубежные финансовые рынки для госбанков и крупных компаний повлияет на всю экономику: деньги подорожают, рубль ослабеет, рост потребления продолжит замедляться, а финансовое положение компаний — ухудшаться, вырастет безработица. Вполне возможно, что стремлению России к созданию более открытой либерализации внешнеэкономической деятельности приходит конец [2, с. 51].

Санкции положительны во всех отношениях и являются мощнейшей дозой стимуляторов для экономики. В краткосрочной перспективе пертурбации возможны, но в долгосрочной перспективе очевиден явно положительный эффект. В некотором роде США и ЕС в последние 4 месяца сделали для России больше полезного, чем российские чиновники за последние несколько лет.

1. Консолидация российских чиновников в интересах страны с полным разрушением иллюзий относительно безопасности западной юрисдикции для удержания активов. Будут теперь более активно работать во благо России, понимая, что только Россия сможет защитить их активы и свободу [5, с. 1].

2. Сплочение народа перед внешней угрозой и агрессией запада. Мобилизационная экономика всегда намного эффективнее мирной. Рост патриотизма в обществе.

3. Импортозамещение и диверсификация экономики. Принудительная стимуляция развития других секторов экономики, когда ввели запрет на продажу некоторой категории продукции. Хочешь — не хочешь, но в связи с обстоятельствами придется вертеться и суетиться, развивая собственную промышленность. Очень положительный момент.

4. Развитие российской финансовой системы за счет роста спроса на рублевые займы из-за принудительного закрытия долгосрочных лимитов в евро, долларах, иенах и фунтах. Также же развитие за счет улучшения качества и спектра финансовых услуг, когда размещений акций

и облигаций будет происходить не в Лондоне или Нью Йорке, а в Москве.

5. Наконец-то удастся полностью побороть отток капитала из РФ, когда произойдет массовая репатриация иностранных активов со стороны всех контрагентов. Чиновники и олигархи из-за опасения заморозки средств. Компании и банки на траектории сокращения долларовые и евродолгов и рефинансирования в рублях или другой валюте. ЦБ будет сокращать свои валютные резервы в долларах и евро. Вероятно будет создан пул долгосрочных инвестиционных гос. облигаций сроком на 10–15 лет для масштабных инвестиционных проектов в России.

6. Курс рубля на фоне всех этих событий через несколько лет может укрепиться. Хотя это плохо для экспорта, но обычно благоприятно воздействует на держателей активов и фин. систему.

7. При этом стоит отметить, что санкции приводят к снижению спроса на продукцию стран ЕС и США, как ответная реакция российских компаний и населения на политическую и экономическую травлю России. Большинство воздержатся от покупок европейских товаров, либо выберут аналоги, но произведенные в других странах [5, с. 1].

8. Санкции серьезно ударяют по доверию к западной фин. системе, т.к. заморозка активов и закрытие лимитов теперь происходят в одностороннем порядке за пол часа. Фин. система по сути держится лишь на одном доверии. Когда имеет место быть столь экстремальный волюнтаризм, то позиции доллара начнут сдаваться. Никто не захочет иметь долгосрочных вложений в долларовых инструментах, т.к. не знаешь, что взбредёт в голову очередным сумасшедшим чиновникам. А эти процессы малопредсказуемы и скоротечны. Это может быть началом краха долларовой империи.

9. В конечном итоге срыв пелены наивности с глаз относительно иллюзий, что на западе друзья и партнеры.

Защищая интересы России, правительство заключило несколько крупных коммерческих сделок, среди которых партнерства Роснефти с BP и ExxonMobil, и соглашение о сотрудничестве между РЖД и компанией Siemens. Москва также проявляет повышенный интерес к инвестициям из таких стран, как Япония и Китай. Однако России удастся получать инвестиции и технологии, а также создавать партнерства, соблюдая условия либерализации внешнеэкономической деятельности [5, с. 1].

Либерализация внешней экономики в условиях нестабильной макроэкономической ситуации может привести к неспособности отечественных предприятий конкурировать с импортными производителями, дезорганизации отечественного производства и снижению трудовой активности, нерациональному потреблению, и уязвимости стратегически важных отраслей в условиях несовершенного нормативного обеспечения либерализационных процессов.

Литература:

1. Федеральный закон. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (изм. 6 декабря 2011 г.) \ \ Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. URL: www.prado.gol.ru. (дата обращения 25.09.2014).
2. Внешнеэкономическая реформа и либерализация внешней торговли // Современные проблемы в области экономики, менеджмента, бизнес-информатики, юриспруденции и социаль-но-гуманитарных наук: материалы VII научно-практической конференции студентов и преподавателей НФ ГУ-ВШЭ — г. Нижний Новгород. — 2014. с. 51–56.
3. Голованов, С. В. Структурные изменения в российской экономике, обусловленные либерализацией торговли // Российское предпринимательство — 2010. Т. 9. — № 1. — с. 124–128
4. Диденко, Н. И., Скрипнюк Д. Ф., Киккас К. Н. Внешнеэкономическая стратегия региона в условиях глобализации // Экономический вестник. — 2011, № 2. с. 67–74.
5. Конец последней фазы либерализации в России [Электронный ресурс]. URL: <http://inosmi.ru/russia/20130531/209545819.html> (дата обращения: 25.09.2014).
6. Ямова, И. И. Либерализация внешнеторговой деятельности РФ в условиях участия в ВТО // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3573> (дата обращения: 25.09.2014).

Банковский кризис 2008–2009 гг.: обстоятельства и причины

Лукьяненко Елена Викторовна, бухгалтер
000 АК «Ника» (г. Тюмень)

Финансовый кризис вызвал широкий резонанс в мире, показав уязвимость банковских систем большинства государств. Банковские кризисы отражают сложный процесс приспособления банковских систем к новым макроэкономическим условиям. В условиях мирового кризиса отношения руководителей коммерческих банков Российской Федерации подверглись значительным изменениям. Присутствует тенденция ужесточения требования к заемщикам, практически выдача кредитов уменьшилась, постоянно проводятся анализ и оценка рисков. Одним из первоисточников банковского кризиса в Российской Федерации явилось бесконтрольное внешнее заимствование. Страна столкнулась с негативными последствиями мирового экономического кризиса, государство оказало огромную помощь финансовой системе, при этом заботясь о реальной экономике и благосостоянии граждан.

Президент В. В. Путин и Правительство оперативно отреагировали на мировой финансовый кризис и своевременно приняли необходимые меры по стабилизации экономики. Государство предоставило отечественным банкам дополнительную ликвидность в целях сохранения стабильности финансовой системы. Причины и факторы банковских кризисов чрезвычайно разнообразны, однако можно выделить основные:

- либерализация внешнеэкономических отношений и отсутствие макроэкономического регулирования банковского сектора;

- спад производства, ухудшение платежеспособности предприятий-заемщиков банков;

- чрезмерная кредитная экспансия;
- инфляция;
- резкие колебания товарных цен;
- цен на финансовые активы;
- процентных ставок и т. д. (табл. 1).

Основными источниками проявления кризисных явлений в банковском секторе Российской Федерации являются кредитная экспансия, внешний долг банковской системы, слабость ресурсной базы банков Российской Федерации, высокая концентрация банковской системы и кредитный либерализм [1, с. 412]. Причины мирового кризиса приведены в табл. 2.

Историки в сфере финансов зафиксировали, что с конца 1970-х годов системный банковский кризис потрясали национальные экономики более 70 стран мира. Мировой валютный фонд (МВФ) в своем докладе 2008 г. (IMF Workingpaper, LucLaevenandFabianValencia) насчитал 124 локально-национальных кризисов [2]. В этот период вследствие роста нестабильности банковские кризисы затронули как развитые страны, так и развивающиеся, и страны с переходной экономикой, причем в некоторых государствах такие кризисы случались неоднократно. Мировой банковский кризис оказал негативное влияние на экономику многих стран. Наиболее значительные мировые банковские кризисы начала XXI в. представлены в табл. 3. Общие потери мировой банковской системы превысили 300 млрд долларов, самые крупные потери США при кризисе следующие:

1. MerrillLynch — 8 млрд долл.

Таблица 1. Факторы финансовых кризисов

Причины	Механизмы воздействия	Воздействие на состояние банковской системы	Воздействие на состояние валютного рынка
Неблагоприятное для страны изменение цен на основных экспортных и импортных рынках	Резкое снижение цен на традиционные экспортные товары или резкий рост стоимости импорта означают для страны потерю валютных доходов.	+	+
Дефицит текущего счета платежного баланса	Значительный дефицит текущего счета рассматривается инвесторами как угроза платежеспособности по внешнему долгу. Обычно он возникает или вследствие превышения объемов импорта над экспортом, или вследствие того, что страна должна производить значительные процентные платежи по ранее привлеченным инвестициям	—	+
Высокая стоимость заимствования средств на международном рынке	Рост процентных ставок на развитых рынках приводит к увеличению стоимости рефинансирования долга и заставляет инвесторов переоценивать относительную доходность вложения средств	+	±
Высокий по отношению к ВВП внешний долг	Высокий внешний долг рассматривается инвесторами в качестве фактора финансовой нестабильности как государства, так и отдельного заемщика	±	±
Преобладание краткосрочных обязательств в структуре долга	Высокий удельный вес краткосрочных обязательств означает необходимость направления страной значительных средств на обслуживание внешнего долга. На банки он накладывает значительные ограничения в плане проведения активной политики	+	+
Низкая обеспеченность денежной массы золотовалютными резервами	Агрегат М2 может рассматриваться как сумма ликвидных средств, которые могут быть предъявлены для конвертации в иностранную валюту. Золотовалютные резервы рассматриваются как покрытие ликвидных активов	—	+
Денежно-кредитная экспансия	Высокий рост внутреннего кредита в условиях фиксированного валютного курса приводит к сокращению резервов. Облегчение условий доступа банков к ликвидным ресурсам часто ведет к принятию ими излишних рисков	+	+
Реальное удорожание национальной валюты	Переоцененность национальной валюты в реальном выражении приводит к сокращению чистого экспорта и формирует девальвационные ожидания. Высокие девальвационные ожидания провоцируют изъятие депозитов вкладчиками банков	+	+
Высокие процентные расходы	Значительные выплаты по внутреннему долгу означают для страны сокращение возможностей своевременно обслуживать внешние платежи. И чем больше участие нерезидентов на рынке внутреннего долга, тем выше может оказаться нагрузка на валюту в случае вывода средств	±	+
Высокая стоимость заимствований на рынке МБК	Рост процентной ставки в условиях превышения срочности активов банков над срочностью обязательств приводит к повышению стоимости фондирования. Высокие процентные ставки повышают привлекательность рынка для зарубежных инвесторов	+	—
Высокий уровень финансовых рисков в банковской системе	Неадекватность величины капитала принятым рискам, слабая степень покрытия обязательств ликвидными активами, дисбаланс между валютными активами и обязательствами, высокая доля просроченных ссуд в кредитном портфеле банков могут вызвать как банкротство отдельного банка, так и широкомасштабный банковский кризис, воздействующий на состояние валютного рынка	+	+

Эффект заражения	Вследствие возникновения кризиса на каком-либо национальном финансовом рынке инвесторы переоценивают вероятность возникновения кризиса в другой стране. «Заражение» происходит и по торговым, и по финансовым каналам	±	+
Изменение цен акций	Снижение цен акций на фондовом рынке приводит к потере для инвесторов и заставляет их искать другие рынки вложения средств. Для банков падение цен акций означает снижение рыночной стоимости активов. В то же время рост котировок акций может привести к отрыву рыночных цен от фундаментальных показателей, что создает основу для последующего краха	±	±
Замедление экономического роста	Снижение темпов экономического роста приводит к ухудшению платежеспособности страны	+	+
Инфляция	Высокая инфляция приводит к реальному удорожанию национальной валюты. С другой стороны, дефляция ассоциирована с экономическим кризисом. Кроме того, следует отметить, что если правительство проводит курс по сокращению инфляции, под ударом оказывается банковская система	+	+
Дефицит бюджета	Необходимость направлять значительные средства на цели обслуживания государственного долга приводят к недофинансированию остальных бюджетных статей и замедлению экономического роста	±	+
Открытость экономики	Чем более открытой является экономика, тем в большей степени она оказывается зависимой от внешних шоков. В частности, как показывает практика, финансовая либерализация приводит к накоплению у банков «плохих» долгов	+	±

Таблица 2. Причины мирового кризиса

№п/п	Наименование причины
1	Интегрированность экономики Российской Федерации в мировую экономику
2	Сырьевая ориентированность экономики (высокая зависимость от мировых цен на добываемое в стране сырье)
3	Избыток свободных денежных средств и отсутствие достаточных возможностей для их инвестирования, в частности из-за неразвитости фондового рынка в стране, и как следствие спекулятивные настроения на рынке недвижимости, что привело к высокому росту цен на данном рынке и его перегрев в конечном итоге
4	Агрессивная кредитная политика большинства коммерческих банков, что стало причиной высокого внешнего долга страны за довольно короткий промежуток времени
5	Несвоевременные и неэффективные антикризисные меры правительства страны

2. MorganStanley — 3,7 млрд долл.
3. HSBC — 3,4 млрд долл.
4. DeutscheBank — 3,2 млрд долл.
5. Bank of America — 3 млрд долл.
6. Barclays — 2,6 млрд долл.
7. Royal Bank of Scotland — 2,6 млрд долл.
8. BNP Paribas — 2,1 млрд долл.
9. Credit Suisse — 1 млрд долл.

Как показывает практика, кризисные явления в банковской сфере присущи не только развивающимся странам и странам с переходной экономикой, но и развитым странам. Экономика Российской Федерации в целом и банковская система в частности понесли серьезные

потери [3, с. 29]. Перспективы развития выхода из ситуации следующие.

Относительно развития экономической ситуации в Российской Федерации действительно высказывались разные мнения. Ситуация на международных рынках оказала сильное влияние на банки Российской Федерации, поскольку они активно занимали на внешних рынках. Эти заимствования составляли основной приток средств в экономику через капитальный счет платежного баланса. В 2006 г. более чем удвоились внешний долг банков и золотовалютные резервы Центрального банка за счет покупки валюты и принятия мер по недопущению резкого укрепления рубля на внутреннем

рынке. Это, в свою очередь, привело к резкому росту денежной массы и денежной базы, что несло в себе определенный инфляционный потенциал. До событий августа 2007 г. у российских банков был достаточно напряженный график выплат по внешним обязательствам и планы по рефинансированию этих обязательств. И это была понятная логика принятия бизнес-решений. Начиная с августа прошлого года, этот источник внешних заимствований для них сузился. Поэтому даже те платежи, которые пришлось делать банкам во второй половине прошлого года (12,3 млрд долл. по долгосрочным и краткосрочным займам) и предстоит сделать в текущем году (17 млрд долл.), пока не удастся полностью рефинансировать, и они продолжают искать источники такого погашения [4, с. 1].

Банки пересмотрели кредитную политику, в том числе и по ипотечным кредитам, ужесточили требования к заемщикам по залогу к займам, пересмотрели подходы, сделав акцент на cash-flow заемщиков, потому что залоги, особенно недвижимость, потеряли свою былую ликвидность. Значительно сократились объемы выданных ипотечных кредитов, был увеличен первоначальный взнос, сокращены сроки, выросли процентные ставки. Если в третьем квартале 2007 г. банками было выдано порядка 117,7 млрд руб., то в четвертом квартале наблюдалось снижение кредитования почти в три раза — до 39,6 млрд руб. При этом в 2007 г. банками было выдано кредитов на строительство и приобретение жилья гражданами на 417,5 млрд руб, что превышает показатель 2006 г. на 40 % (в 2006 г. рост составил 52 %).

Важность данного показателя обусловлена тем, что он является индикатором, отражающим динамику объемов кредитования (индикатором влияния кредитной экспансии на экономику), и характеризует соотношение темпов роста кредитования и реального ВВП. В случае увеличения данного показателя темпы роста кредитования будут опережать темпы роста реального ВВП, и наоборот. Анализ причин динамики данного соотношения может позволить определить размеры кредитной экспансии и границы кредитования (табл. 3) [5, 6].

В соответствии с современными подходами государство может оказывать влияние на кредитную политику Центрального банка и коммерческих банков практически только опосредованно и в ограниченном объеме. Вместе с тем определенные меры по стимулированию кредитования в отдельные периоды проводят правительства многих стран. Например, на Украине это влияние, в частности, состоит в следующем (табл. 4):

- 1) в реализации определенной промышленной, структурной и инвестиционной политики;
- 2) в предоставлении Центральным банком долгосрочных кредитов рефинансирования отдельным банкам, которые осуществляют финансирование важнейших го-

сударственных целевых программ (например, финансирование чемпионата по футболу «Евро-2012», отдельных мероприятий в авиастроении);

- 3) в компенсации разницы в процентных ставках при осуществлении отдельных видов кредитов (социально значимой ипотеки и т. п.);

- 4) в поддержке кредитования банками малого и среднего бизнеса.

Как бы то ни было, можно ожидать сохранения банковских кризисов в качестве неотъемлемой черты мировой экономики. Это предполагает также, что они будут представлять собой долгосрочную угрозу макроэкономической стабильности и устойчивости мировых рынков капитала. Приведем данные опроса, проведенного среди топ-менеджмента банков различных стран, об их мнениях относительно факторов банковского кризиса (табл. 4). Мировой кризис привнес достаточно много новых факторов, влияющих на банковский сектор Российской Федерации, которые складываются в новые доминанты развития финансовой системы Российской Федерации.

В связи с необходимостью выработки подходов к научно обоснованному определению понятия «банковский кризис» и для формулирования более емкого определения современного банковского кризиса мы выявим несколько характерных его признаков исходя из мировой и отечественной практики предшествующих банковских кризисов. Первый характерный признак банковского кризиса — падение доверия населения к банкам («набеги вкладчиков на банки»): люди в массовом порядке обращают банковские вклады в наличность, и волна желающих это сделать оказывается настолько большой, что и самые прочные банки не могут изыскать достаточно наличных денег, чтобы удовлетворить спрос. Такая ситуация наблюдалась в период Великой депрессии в США в 1929—1933 гг. Второй — недостаточная ликвидность у банков, поскольку очевидно, что банк не хранит в сейфе деньги, доверенные населением, он их вкладывает в облигации, коммерческие бумаги, выдает различные виды ссуд. Падение ликвидности может быть связано как с резким изъятием наличности населением. Переходя к сравнительному анализу антикризисных мер среди стран ЕврАзЭС, отметим, что кризис затронул Российскую Федерацию первым из стран СНГ (табл. 5).

По данным сравнительной табл. 5 видно, что антикризисные мероприятия в пяти рассматриваемых странах были приняты. Антикризисные меры, принятые руководствами стран ЕврАзЭС, признаются эффективными и адекватными. Таким образом, важную роль в стабилизации ситуации на финансовом рынке играют грамотная политика, своевременные управленческие решения по эффективному выходу и предотвращению банковского кризиса и антикризисные меры Российской Федерации.

Таблица 3. Банковские кризисы стран

№п/п	Страна	Годы
1	Германия	1970
2	Великобритания	1974–1976
3	Испания	1977–1985
4	Израиль	1977–1983
5	Филиппины	1981–1987
6	Таиланд	1982–1987
7	Мексика	1982–1988
8	Канада	1983–1985
9	Индонезия	1983–1988
10	Малайзия	1985–1988
11	Исландия	1985–1986
12	Дания	1987–1992
13	Новая Зеландия	1987–1990
14	Норвегия	1987–1989
15	Австрия	1989–1990
16	Австралия	1989–1992
17	Италия	1990–1995
18	Венгрия	1990–1993
19	Швеция	1990–1993
20	Польша	1991–1992
21	Финляндия	1991–1994
22	Греция	1991–1995 2010
23	Венесуэла	1994
24	Франция	1991–1998
25	Япония	1995
26	Южная Корея	1997
27	Турция	1982–1985 2000–2001
28	Аргентина	1980–1982 2001–2002
29	Бразилия	1995 2002
30	США	1984–1991 2007
31	Республика Казахстан	2007–2008
32	Российская Федерация	2007–2008

Таблица 4. Степень влияния различных факторов на развитие кризисных явлений в банковском секторе

Факторы банковских кризисов	Проценты
Недостатки в регулировании и надзоре	90
Недостатки в менеджменте банков	69
Ухудшение условий торговли	69
Экономический спад	55
Политическое вмешательство	40
Кредиты аффилированным лицам	31
Спекулятивный «пузырь»	24
Мошенничество	21
Кредитование госпредприятий	21
«Голландская болезнь»	14
Отток капиталов	7
Недостатки судебной системы	7
Активное изъятие вкладчиками депозитов из банка	7

Таблица 5. Антикризисная программа стран ЕвразЭС в период кризиса

Наименование мероприятия	Принятые меры (Да/нет)				
	Республика Казахстан	Российская Федерация	Республика Беларусь	Кыргызская Республика	Республика Таджикистан
Повышение требований к нормативам безопасного и ликвидного функционирования банков	Да	Да	Да	Да	Да
Увеличение требований к минимальному размеру уставного и регулятивного (собственного) капитала	Да	Да	Да	Да	Да
Поддержание ликвидности банков	Да	Да	Да	Да	Да
Совершенствование банковского законодательства и нормативных актов, регулирующих деятельность банков	Да	Да	Да	Да	Да
Совершенствование системы страхования вкладов физических лиц	Да	Да	Да	Да	Да
Снижение нормативов обязательных резервных требований и порядка их соблюдения; ставки рефинансирования	Да	Да	Да	Да	Да

Литература:

1. Воронова, Н. С. Банки и фонды капиталов как глобальные институты управления инвестициями (рецензия на книгу: Соколов Б. И., Иванов В. В. Банки и фонды капиталов. — СПб: НПК «РОСТ», 2011. — 237 с.) // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 1. — с. 412–413.
2. Luc Laeven, Fabian Valencia. Systemic Banking Crises: A New Database/IMF Working Paper WP/08/224, 2008. — P. 801.
3. Мирошниченко, О. С. Прибыль в формировании и регулировании банковского капитала // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — № 24. — с. 25–35.
4. Танатова, Б. Прогноз на восстановление. URL: <http://www.banker.ru/topic/30354-prognoz-na-vosstanovlenie/>.
5. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: Монография/Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: КноРус, 2012. — 272 с.
6. Кредитная экспансия и управление кредитом: Учеб. пособие для магистрантов/Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: КноРус, 2013. — 264 с.
7. Caprio, Gerald Jr., Daniela (1996). «BankInsolvency: BadLuck, BadPolicy, orBadBanking?» In: Michael Brunoand Boris Plescoviceds., Annual World Bank Conferenceon Development Economics, p.
8. «Об итогах работы банковских систем государств-участников ЕвразЭС в 2009 г. и перспективах развития банковского сектора государств Сообщества». URL: <http://www.evrazes.com>.

Инновационное развитие вузов в Республике Узбекистан

Маматов Мамажан Ахмеджанович, старший преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Инновационное развитие организации в современных условиях — неотъемлемая часть ее основной деятельности, так как способствует повышению уровня конкурентоспособности продукции и организации в целом. Инновация — это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения

экономического, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.

Основными особенностями современного этапа развития общества являются: формирование инновационной экономики; усиление роли знаний в достижении устойчивых конкурентных преимуществ; переход на инноваци-

онный путь развития экономики и общества, основанного на знаниях, в котором важная роль принадлежит системе высшего образования; создание университетских комплексов международного уровня; реформирование финансового менеджмента вузов. Их наличие обуславливает необходимость формирования инновационного типа развития системы высшего образования, связанного не только с управлением нововведениями, но и с пониманием необходимости постоянной работы по созданию благоприятных условий для таких изменений, усилению адаптационных способностей университетских комплексов к изменениям внешней экономической среды, повышению качества образования и совершенствованию финансового управления вузом.

В связи с этим, на наш взгляд, необходимо интенсифицировать работу по поиску путей и разработке методологических основ управления инновационным развитием университетских комплексов в условиях модернизации системы высшего образования Республики Узбекистан и становления инновационной экономики, основанной на знаниях.

Прежде необходимо напомнить, что же такое **инновация** вообще и, в частности, применительно к высшему учебному заведению.

Инновационное развитие современного вуза — это объективно обусловленный, целенаправленный и необратимый, разворачивающийся во времени процесс перехода вуза из одного состояния в другое. Осуществляется данный процесс преимущественно посредством целенаправленного внесения в деятельность Вуза качественно новых элементов, свойств и характеристик. Иначе у вуза нет будущего.

Инновационное развитие вуза — это процесс качественных изменений системы, предпосылкой, условием и содержанием которых выступают инновации и нововведения, обеспечивающие ее оптимальное и устойчивое развитие.

Инновационная стратегия развития высшего учебного заведения является важнейшим фактором успешной деятельности Вуза в современных условиях. Если ранее Вузы могли успешно функционировать, концентрируя внимание в основном на рациональном использовании своего внутреннего потенциала, то в настоящее время назрела необходимость перехода Вуза из режима функционирования в режим развития. Стратегия инновационного развития определяет «что изменить» и «как изменить». Ответы на эти вопросы дают возможность проектировать механизм инновационного развития Вуза как системы. В рамках инновационной стратегии Вузы проводят политику ориентации и переключения на потребительский спрос, тщательное изучение будущих контрагентов, контактов с конкурентами, новыми коммерческими структурами, определяя при этом их надежность и перспективу. Долгосрочные цели в инновационной стратегии определяются результатом анализа изменений во внешней и внутренней среде Вуза.

Таким образом, инновационная модель развития университета диктует необходимость глубокой интеграции научной, образовательной и инновационной деятельности, разработки и внедрения механизмов, повышающих реальную конкурентоспособность Вуза за счет повышения качества всех видов его деятельности. Главная задача инновационного университета — качественная подготовка инновационно ориентированных специалистов в приоритетных областях техники и технологий на основе единого процесса получения, распространения и применения новых знаний. Такая подготовка специалистов для инновационной экономики потребовала формирования инновационной среды Вуза, а также соответствующей квалификации и культуры преподавателей.

Наряду с традиционными для высших учебных заведений функциями — обучающей, исследовательской, профессиональной и воспитательной, у университетов появились качественно новые: инновационная и предпринимательская. Практика показала, что новая модель университета как учебно-научно-инновационного комплекса, сочетающего фундаментальное образование, академическую науку с развитой сетью высокотехнологичных инновационных структур и малых предприятий, является одним из наиболее эффективных структурных элементов создаваемой национальной инновационной системы. С одной стороны, эти комплексы обладают значительным научно-техническим и инновационным потенциалом, который может быть реализован при создании новшеств и продвижении их на рынок. С другой стороны, они начинают готовить кадры для инновационной экономики.

В образовательной сфере на мировом рынке преобладают крупные университеты, представляющие собой университетские комплексы, включающие не только образовательные, но и исследовательские подразделения, а также структуры, обеспечивающие инновационную деятельность университетов и тесную кооперацию последних с промышленностью, научные и технологические парки, инновационно-технологические центры, и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и др. Подобные структуры являются инструментами реализации так называемой «третьей миссии» университета — удовлетворения конкретных социальных нужд в дополнение к образованию и исследованиям — и в то же время обеспечивают его устойчивое многоканальное финансирование. Положительные результаты функционирования университетов как инновационных университетских комплексов отмечены в США, Западной Европе, Японии и многих других странах.

Президент И. А. Каримов о роле инновационного развития экономики в условиях мирового финансового-экономического кризиса отмечает: «В этой программе должно воплощаться целевые проекты по внедрению современных инновационных технологий на модернизацию и технического обновления основных отраслей экономики и оказывающие сильное воздействия на достижения

новых рубежей нашего государства и обеспечивающий конкурентоспособность на мировом рынке» [2]

На современном этапе идет интенсивный процесс создания инновационных университетских комплексов и в Республике Узбекистан. Основанием этого служат Постановления Президента Республики Узбекистан ПП-436 от 7 августа 2006 г и ПП-916 «О дополнительных мерах по стимулированию внедрению в производство инновационных проектов и технологии» от 5 июля 2008 года.

На основа этого постановления в Республики Узбекистан осуществляется стратегия инновационного развития ВУЗ по всем направления его деятельности, которыми являются:

1. Образовательная деятельность;
2. Воспитательная работа с учащимися;
3. Научная деятельность;
4. Учебная деятельность;
5. Международная деятельность;
6. Деятельность в области информатизации;
7. Экономико-финансовая деятельность;
8. Развитие материально-технической базы университета.

Суть инновационного образования ориентировано не столько на передачу знаний, которые постоянно устаревают, сколько на овладение базовыми компетенциями, позволяющими затем, по мере необходимости, приобретать знания самостоятельно. Именно поэтому такое образование должно быть связано более тесно с практикой, чем традиционное.

Стратегической целью инновационного развития образовательного процесса является приведение системы высшего профессионального образования в соответствие с современными требованиями динамично развивающегося рынка труда, расширением перечня новых технологий.

Тактическая цель — проведение комплекса взаимосогласованных реформ с реализацией пилотных проектов на всех факультетах Вуза по разработке и внедрению конкретных инновационных образовательных программ. В рамках новой, инновационной парадигмы основным потребителем образовательных услуг является студент, продуктом, подвергаемым качественным изменениям в ходе оказания услуги, являются знания студента.

Литература:

1. Каримов, И. А. «Об итогах социально-экономического развития республики республики в 2013 году и основных приоритетах экономической программы на 2014 год» Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан.
2. Каримов, И. А. Мировой финансово-экономический кризис. Узбекистан 2008 г.
3. Постановления Президента Республики Узбекистан ПП-436 от 7 августа 2006 г и ПП-916 «О дополнительных мерах по стимулированию внедрению в производство инновационных проектов и технологии» от 5 июля 2008 года.

Стратегия ВУЗа в области создания, внедрения и использования новых образовательных технологий должна реализовываться в четырех основных направлениях:

— повышение качества образования за счет повышения эффективности учебного процесса (больше количество информации), создания новых учебных материалов с применением новых аппаратных технологий, доступности учебных материалов для обучающегося, создания системы контроля качества образования;

— оптимизация расходов на реализацию образовательного процесса за счет снижения аудиторной нагрузки на преподавателя (увеличения доли его работы над учебными материалами), расходов на издание и обновление учебных материалов;

— повышение общего культурного и образовательного уровня учащихся за счет эффективной подготовки абитуриентов и повышения базового уровня знаний будущих студентов, повышения квалификации преподавателей в отношении новой образовательной технологии;

— повышение престижа и конкурентоспособности Университета на внутреннем и международном рынке образовательных услуг.

Инновационные образовательные проекты в системе ВУЗа разбиваются на 2 категории:

1. Проекты, имеющие системное значение для развития Университета в целом;

2. Проекты по приоритетным направлениям инновационной программы ВУЗа, включающие модернизацию существующих и создание новых образовательных программ и интегрирование в систему смешанного обучения с максимальным использованием учебно-методических материалов на электронных носителях.

К инновационным образовательным проектам, имеющим системное значение для развития университета, относятся:

— Создание электронной библиотеки и удаленного доступа в подразделениях Университета;

— Организация учебного процесса с применением дистанционных образовательных технологий;

— Создание мультимедийных аудиторий для проведения учебных занятий с возможностью режима телеконференций;

— Создание многоуровневой системы подготовки кадров в области информационных технологий.

Экономический механизм обеспечения охраны земель в сельском хозяйстве: теоретико-методологические аспекты

Матвиенко Алина Петровна, научный сотрудник
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» (г. Киев, Украина)

В статье рассмотрены основные теоретико-методологические аспекты формирования и функционирования действенного экономического механизма обеспечения охраны земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: экономический механизм, охрана земель, земли сельскохозяйственного назначения, деградация земель.

В последнее время человечество теряет много плодородных земель в связи с природными и техногенными негативными воздействиями на почву, что приводит к ее деградации и разрушению. С каждым годом эта проблема становится все более актуальной, и одним из основных направлений ее решения является обеспечение охраны земель сельскохозяйственного назначения от эрозии, снижения плодородия и прочей деградации почв.

Украина имеет значительный природно-ресурсный потенциал особенно, что касается сельскохозяйственных земель. Благодаря природным условиям, наша страна владеет разнообразными и очень плодородными почвами. Однако в экологическом отношении территория Украины остается самой опасной в Европе через чрезмерную распашанность сельскохозяйственных угодий и нерациональное их использование.

В последние годы усиливается деградация сельскохозяйственных земель, почвы истощаются и теряют свое плодородие. По данным Государственного агентства земельных ресурсов Украины более 13 млн. га сельскохозяйственных угодий подвергаются водной эрозии; около 15 млн. га — ветровой (пыльные или черные бури); 10,7 млн. га земель имеют повышенную кислотность, а почти 4 млн. га — засоленные и солонцеватые; 3,6 млн. га составляют заболоченные и переувлажненные земли [2].

Дальнейшее развитие сельского хозяйства невозможно без функционирования и усовершенствования экономического механизма обеспечения охраны земель сельскохозяйственного назначения, который должен быть закреплен на законодательном уровне и включать соответствующие экономические меры, финансовое обеспечение проведения мероприятий по сохранению потенциала земельных ресурсов, информационную и нормативно-правовую базу.

На данном этапе экономического развития Украины следует особое внимание обратить на охрану сельскохозяйственных земель. Интенсивное использование сельскохозяйственных угодий приводит к истощению почв, снижению и потере их плодородия и последующей их деградации. Поэтому важной проблемой является обеспечение охраны сельскохозяйственных земель.

Рациональное использование и охрана природных ресурсов является актуальной естественнонаучной и соци-

ально-экономической проблемой. Устойчивое развитие страны должно сопровождаться балансом между решением социально-экономических и продовольственных проблем и сохранением окружающей среды в целом, и земли в частности. Поэтому в контексте устойчивого развития наиболее важным является комплексное исследование рационального и эффективного использования земель, под которыми, в большинстве случаев, подразумевается способность противодействовать негативным воздействиям и деградационным процессам, возможность предупреждать или ослаблять спады в сельскохозяйственном производстве.

Формирование сбалансированного развития аграрной сферы требует широкого применения экономических рычагов, направленных на обеспечение экологически безопасного природопользования. В сельскохозяйственном производстве важнейшую роль играют земельные ресурсы, поэтому они и находятся под особой охраной государства, согласно Конституции Украины. Развитие сельскохозяйственного производства, усиления интеграционных процессов в аграрном секторе экономики требуют теоретического обоснования формирования и функционирования действенного экономического механизма обеспечения охраны земель сельскохозяйственного назначения.

В экономику термин «механизм» пришел с технической отрасли, в которой механизм — это определенная систематизированная совокупность элементов, предназначенная для выполнения соответствующих функций некоторого процесса или самого процесса с помощью движущей силы, например, человека [8]. Но в экономической литературе нет однозначного определения термина «экономический механизм». Ученые-экономисты, занимающиеся разработкой и использованием экономического механизма в своих исследованиях, само понятие раскрывают редко. Существуют различные взгляды в определении термина «экономический механизм»: одни ученые (Ю. Лысенко [5], О. Деревянко [3]) рассматривают его как процесс, другие (Москаленко В.П. [6], Райзберг Б.А. [7]) — как совокупность элементов определенной системы. Некоторые исследователи (Павлова Л.Н., Воеводин С.А. [1]) определяют экономи-

ческий механизм как «совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы и их регулирование». Однако в научной экономической литературе недостаточно раскрывается понятие «экономический механизм обеспечения охраны земель сельскохозяйственного назначения», поэтому и возникает необходимость теоретико-методологического обоснования его сущности.

В связи с этим предлагаем определять экономический механизм обеспечения охраны земель сельскохозяйственного назначения как комплекс экономических, организационных и нормативно-правовых мер, направленных на формирование экологически безопасного, рационального и эффективного использования земельных ресурсов.

В системе сбалансированного и эффективного землепользования важное место занимает применение экономических рычагов. К ним можно отнести: плату за землю (земельный налог); штрафные санкции за ухудшение качества почв, порчу и загрязнения земель (выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду); предоставления льгот по земельному налогообложению; льготное кредитование для сельскохозяйственных товаропроизводителей, что осуществляют внедрение мер по охране земель; возмещения убытков недополученного урожая, компенсация потерь за консервацию малопродуктивных и деградированных земель и тому подобное. Для экономического механизма обеспечения охраны земель главным является: с одной стороны функционирование всех его составляющих в единстве, а с другой — разнообразие форм их реализации.

Разработка и внедрение действенного экономического механизма обеспечения охраны сельскохозяйственных угодий в практику аграрного землепользования позволит обеспечить условия для получения прибыли сельскохозяйственными производителями, не нарушая требований рационального, экологически безопасного и эффективного использования земельных ресурсов, а также обеспечит повышение плодородия почв.

Одним из важных элементов экономического механизма обеспечения охраны земель является финансирование — предоставление средств на четко определенные мероприятия по охране земель. Также важным экономическим методом в сфере охраны земель является применение стимулирования — обеспечение заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в землеохранной деятельности, а также демонстрация их будущих выгод.

К сожалению, сокращение государственного финансирования в Украине привело к существенному уменьшению проведения мероприятий по охране земель сельскохозяйственного назначения, о чем свидетельствуют данные таблицы. Строительство противоэрозионных гидротехнических сооружений в 2012 году было в 52 раза меньше чем в 1995 году, прудов (накопителей твердого стока) — в 9 раз, водосбросных сооружений — в 25,5 раза. Сократилась более чем в 10 раз в 2012 году и площадь перевода сильно деградированной и загрязненной вредными веществами пашни в луга по сравнению с 1995 годом, а рекультивация нарушенных земель — в 12 раз.

Для преодоления этих негативных тенденций в сфере охраны сельскохозяйственных угодий, а также их экологически безопасного и рационального использования необходимо формирование и функционирование действенного экономического механизма обеспечения охраны земель.

Экономический механизм обеспечения охраны земель предусматривает следующие меры обеспечения охраны сельскохозяйственных земель:

- выделение государственных средств для финансирования мер по охране земель сельскохозяйственного назначения;
- предоставление сельскохозяйственным товаропроизводителям налоговых льгот, если они используют в своей деятельности меры относительно охраны земель;

Таблица 1. Проведение мероприятий по охране земель в Украине

Мероприятия по охране земель	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Строительство противоэрозионных гидротехнических сооружений:						
валы, валы-канавы, км	135,2	9,3	3,6	4,1	2,9	2,6
валы-террасы, км	5,4	10,9	6,6	0	0	0
валы-дороги, км	16,2	2,2	1,1	0,1	0,2	1,3
противоэрозионные ставки (накопители твердого стока), га	177,0	24,0	7,0	6,6	6,7	19,2
водосбросные сооружения, шт.	51	18	2	12	8	25
берегоукрепление, км	1,0	4,7	3,9	4,3	7,1	9,0
Переведение сильно деградированной и загрязненной вредными веществами пашни в луга, га	12785,0	14974,0	6341,5	1015,2	1383,0	1195,1
Рекультивация нарушенных земель, тис. га	8,4	3,7	2,1	0,5	0,6	0,7

Источник: По данным Государственной службы статистики Украины

— выдача льготных кредитов сельскохозяйственным производителям для проведения землеохранных мероприятий;

— введение существенных штрафных санкций за нарушение законодательства об охране земель;

— возмещение потерь сельскохозяйственным товаропроизводителям за консервацию деградированных и малопродуктивных земель;

— стимулирование землепользователей к более рациональному и эффективному использованию земельных ресурсов;

— возмещение потерь сельскохозяйственного производства за изъятие земель сельскохозяйственного назначения для других (несельскохозяйственных) целей.

В соответствии со статьей 55 Закона Украины «Об охране земель» финансирование мероприятий по охране земель осуществляется за счет Государственного бюджета Украины, местных бюджетов, а также средств владельцев и пользователей земельных участков и других источников, не запрещенных законодательством [4].

Экономический механизм обеспечения охраны земель предусматривает также стимулирующие меры с целью повышения заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в охране земельных ресурсов и их рациональном использовании. В соответствии со статьей 27 Закона Украины «Об охране земель» их суть заключается в:

предоставлении налоговых и кредитных льгот физическим и юридическим лицам, что осуществляют собственными средствами мероприятия относительно повышения плодородия почв, защиты земель от водной и ветровой эрозии, а также другие меры, предусмотренные общегосударственными и региональными программами использования и охраны земель;

— освобождении землевладельцев и землепользователей от платы за землю (земельного налога), за те зе-

мельные участки, на которых выполняются работы по мелиорации, рекультивации, консервации и другие мероприятия по охране земель на период временной консервации, строительства и сельскохозяйственного освоения земель в соответствии с утвержденной документацией по землеустройству;

— компенсации сельскохозяйственным товаропроизводителям недополученной части дохода вследствие консервации деградированных, малопродуктивных, а также техногенно загрязненных земель;

— применении ускоренной амортизации основных фондов землеохранного и природоохранного назначения [4].

Таким образом, формирование и практическое функционирование действенного экономического механизма обеспечения охраны земель сельскохозяйственного назначения будет способствовать соблюдению аграрными товаропроизводителями принципов рационального использования земельных ресурсов, внедрению почвозащитных мероприятий, сохранению и повышению плодородия почв. Кроме того, это является неотъемлемым условием ведения высокопроизводительного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, что дает возможность выхода продукции на мировые рынки.

Необходимо законодательное закрепление экономического механизма обеспечения охраны земель в сельском хозяйстве, повышение заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в проведении землеохранных мероприятий за свой счет и соответствующее их стимулирование. Поэтому внедрение действенного экономического механизма обеспечения охраны сельскохозяйственных угодий следует провести таким образом, чтобы каждый землепользователь (независимо от того собственник он земельного участка или арендатор) понимал, что от состояния земельных ресурсов, используемых в аграрном производстве, зависит его будущее процветание и благополучие последующих поколений.

Литература:

1. Воеводин, С.А. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации/с. А. Воеводин. — К.: Высшая школа, 1991. — 159 с.
2. Государственное агентство земельных ресурсов Украины: Официальный веб-сайт. — Режим доступа: <http://land.gov.ua/>
3. Деревянко, О. Организационно-экономический механизм планирования бизнес-процессов предпринимательских структур. Дис. канд. экон. наук. СПб, 2004.
4. Закон України «Про охорону земель» — Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>
5. Лисенко, Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством/Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. — 1997. — № 1. — с. 86.
6. Москаленко, В.П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии/В.П. Москаленко. — М.: Машиностроение, 1982. — 144 с.
7. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь/Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовский, Б.А. Стародубцева. — М.: ИНФРА, 1996. — 496 с.
8. Чаленко, А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях/Капитал страны. — Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>

Рента в системе организационно-экономического механизма землепользования

Мирсаидов Саидакмал Аброрович, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой;

Атамуратов Хайрулло Гайбулов, аспирант

Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики (г. Худжанд)

Как показывает история землепользования при правильном использовании земель, она не изнашивается. Вместе с тем, в ходе управления земельными ресурсами и принятия мер по эффективному использованию необходимо учитывать процесс воспроизводства земельных ресурсов является уникальными. Как и другие виды физического капитала земля подвергается износа, который представляет собой процесс вынос из почвы питательных веществ, т.е. полезных компонентов (минеральных и органических). Другим словом, эти процессы, т.е. вынос питательных веществ, происходит в результате выращивания различных растений [1]. Но, качества земель определяется и структурой почвы, ее механическим, водным и воздушным составами и т.д. Следовательно, в процессе воспроизводства продуктивности земель наряду с восполнением выносимых растениями питательных веществ, необходимо принять меры, направленные на исправление отклонений от нормы структуры почвы, ее механического, водного и воздушного составов. В условиях рыночной экономики, земля наравне с другими факторами производства вовлекается в процесс производства с целью получения факториального дохода, т.е. рента. В этом процессе хозяйствующие субъекты, стремясь все больше извлечь полезности (доход) от использования земель, часто забывают о повышении плодородия земель. Поэтому для устойчивого землепользования и улучшения качества плодородия земель, выступающих как основной фактор обеспечения продовольственной безопасности страны, требуется адекватные, хорошо отлаженные, организационно-экономические механизмы воспроизводства продуктивности земель. Организационно-экономические механизмы являются одним из элементов системы рыночного регулирования земельных отношений. В основе экономического регулирования землепользования лежат рентные отношения, отражающие совокупность отношений связанных с получением, присвоением и использованием этого факториального дохода. И, в этом процессе происходит экономическая реализация собственности на земли сельскохозяйственного назначения. Земельная рента, как и понятия цены, прибыли, банковского процента является одним из основополагающих факторов в аграрной рыночной экономике. Любой предприниматель, работающий в отраслях сельского хозяйства, будет заинтересованным, в получении прибыли от вложенного капитала. Но вместе с тем, они с целью получения дополнительного дохода, стремятся выбирать для производства сельхозпродукций выгодные участки земли. Как известно, земельная рента входит в структуру цен сельхозпродукций и становится источником дополнительного дохода, благо-

даря лучшему качеству и использованию земли как ограниченного природного ресурса, присущими каждому участку уровнем плодородия и преимуществам и местоположения.

Классики экономической науки выделяли две формы земельной ренты в сельскохозяйственном производстве — дифференциальная рента I, возникающая на землях высокого качества и удобно расположенных по отношению к рынкам сбыта, и дифференциальная рента II, возникающих в результате добавочного инвестиционного вложения. Таким образом, дифференциальная рента I возникает при переходе от худших земель к средним и лучшим, а дифференциальная рента II при переходе от менее производительных добавочных вложений к более производительным. В основе рыночного механизма лежат интересы землевладельцев, землепользователей относительно присвоения этой ренты. В связи с этим, В.В. Филонич в системе отношений землепользования, основой которого является способность земли приносить ее владельцам и пользователям доход, использовал термин «рентоспособность». Он отмечает, что «...по своей экономической сущности рентоспособность выражает потенциальную и фактическую доходность земли, как объекта собственности и хозяйствования. Природный производственный потенциал земли — это только естественная основа экономического проявления рентоспособности, а ее реальным выражением служит избыточный чистый доход, полученный от эксплуатации, и не имеет принципиального значения, присваивается ли избыточный доход как самостоятельный (в виде арендной платы) или в совокупности с прибылью предприятия. Предприниматель может быть или собственником, присваивающим земельную ренту и прибыль, или предпринимателем-арендатором, уступающим земельную ренту собственнику земли. Любой участок обладает потенциальной рентоспособностью, но практическая реализация рентоспособности зависит от экономических условий и результатов землепользователя» [3].

Развитие рыночных отношений в аграрном секторе экономики обуславливает подвижность рентных отношений, возникает возможность их количественной оценки. Теперь, рентаспособность определяется, не только как естественная продуктивность или плодородие земель, но, и в связи с тем ее реализация в форме избыточного дохода всецело зависит от рыночных отношений, которые подлежат влияниям рыночной конъюнктуры. В условиях конкуренции товаропроизводителей и диспаритета цен могут и не происходить денежные присвоения ренты. Следовательно, рынок земель должен эффективно регу-

лироваться со стороны государства. Это требует, в новых условиях существенное расширение законодательных актов и хозяйственных полномочий субъектов республики и местных органов власти в регулировании земельных отношений в сфере землепользования, исходя из региональных и местных условий землепользования. В системе организационно-экономического механизма регулирования земельных отношений наиболее существенным элементом является разработка единой методологии и методики оценки и системы платы за землю, которые бы отражали региональные условия сельского хозяйства. Однако, методологическая и методическая незавершенность вопроса об оценке земли в республике (как недвижимого имущества) снизила стимулы рационального использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве, и сдерживала развитие земельного рынка и внедрения залоговых операций в сельском хозяйстве.

В период проведения аграрной реформы размер и структура земельной ренты принял тенденцию снижения. Причину такого положения можно характеризовать следующим образом: а) опережающее разрушение существующих форм институтов землевладения и землепользования по сравнению с созданием их рыночных аналогов; б) деградация состояния материально-технической базы сельскохозяйственных товаропроизводителей и их партнеров по АПК; в) вымывание оборотных средств, снижение инвестиционной активности; г) неэквивалентность обмена между сельским хозяйством и промышленностью, партнерами по АПК, и инфляционное падение доходов товаропроизводителей, что резко сократило воз-

можности поддерживать качество воспроизводственных процессов [3; 5]. Как известно, до 90-х г. сельское хозяйство находилось под эгидой государства и для развития этой отрасли направлялись огромные капитальные вложения. С переходом на другую экономическую систему — рыночной экономики, начиная с 90 — х гг.. резко упал объем финансирования из государственного бюджета в сельское хозяйство. Только, начиная с 2001 г. в республике постепенно возросли суммарные расходы на финансирование сельскохозяйственного производства из государственного бюджета республики (табл. 1). Как видно из данных таблицы 1. объем финансирования из государственного бюджета республики за период 2001–2012 г. увеличился на более чем в 12, 3 раз, но его удельный вес в общем расходе составлял, за этот период, в среднем 2,4 %. В период с 2007–2010 гг., когда экономика страны ощущала влияние мирового финансово-экономического кризиса, удельный вес финансирования в сельском хозяйстве резко сократилось 2 %.

Доля финансирования в ВВП, также в среднем составляла 0,48 %. Хотя объем капитальных вложений в сельское хозяйство увеличилось за анализируемый период в 4 раза, его удельный вес снизился от 6,16 % в 2001 г. до 1,06 % в 2012 г. Следует, отметить что удельный вес производства сельскохозяйственной продукции в ВВП составляет 21–23 %, что является самым высоким по сравнению к другими отраслями экономики страны. Однако в сельском хозяйстве занято более 67 % всего занятого в экономике страны. Отсюда, видно, что в сельском хозяйстве самая низкая производительность труда. Если срав-

Таблица 1. Финансирование сельскохозяйственного производства из государственного бюджета, млн. сомони

Годы	Финансирование из бюджета страны, млн. сомони	В % к всего расходов бюджета, %	Доля финансирования из бюджета в ВВП, %	Все капитальные вложения в отраслях экономики, млн. сомони	в том числе в сельское хозяйство	В % всего капитальных вложений
2001	9,47	2,49	0,3	194,8	12,0	6,16
2002	16,58	3,05	0,5	206,9	13,55	6,54
2003	22,74	2,94	0,4	318,4	22,87	7,18
2004	33,74	3,09	0,5	592,0	23,85	4,02
2005	37,92	2,70	0,5	682,5	28,34	4,15
2006	44,38	2,49	0,4	1214,5	18,77	1,54
2007	76,93	2,20	0,6	2828,6	41,23	1,45
2008	94,78	1,96	0,5	4341,4	166,1	3,82
2009	88,77	1,56	0,4	3899,4	77,80	1,99
2010	92,58	1,37	0,3	4669,3	58,37	1,25
2011	104,9	3,5	0,9	4988,3	56,54	1,13
2012	117,0	2,00	0,3	4540,2	48,1	1,06

Источник: Таджикистан: 20-лет государственной независимости, статистический сборник Агентства по статистике при Президенте Республики Таджикистан, Душанбе 2011 г. с. 528. Статистический сборник Агентства по статистике при Президенте Республики Таджикистан, Душанбе 2012. с. 289. Финансы Таджикистан, Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, Душанбе 2012 г. с. 18–40

нивать объем государственного финансирования в сельском хозяйстве республики с развитыми странами, тогда вышеуказанные показатели в 10–18 раз ниже, чем у этих стран. Например, уровень государственной поддержки сельского хозяйства еще в 2002 г. в расходной части бюджета Японии составил 65%, странах ЕС — 49, США — 24, Канады — 20% [6]. Таким образом, финансирование в сельское хозяйство пока еще очень далеко от потребностей даже простого воспроизводства. Этих незначительных объемов финансирования не хватает для того, чтобы направить на воспроизводство продуктивности земли. Например, при проведении нами анкетного опроса в отдельных хозяйствах Согдийской области выявилось, что использование финансовых ресурсов хозяйственных субъектов расходуется в следующих направлениях: пополнение оборотных средств — 61,7%, ремонт техники и помещенный — 27,9%, покупка основных средств — 10,4. Расходы на улучшения состояние земельных участков почти отсутствуют, только расходуется на покупку и внесение минеральных удобрений, и препаратов средств для защиты растений. Следует отметить, что дефицит бюджетного финансирования в общем объеме инвестиций в отраслях сельского хозяйства предопределил банкротство многих сельхозпроизводителей, которые не смогли адаптироваться к рыночным принципам хозяйствования. Согласно официальным статистическим данным, финансовые результаты большинства сельскохозяйственных предприятий республики являются убыточными. Как видно из данных таблицы в 2011 г. более 830 единиц сельхозпредприятий республики, что на 441 единицу больше по сравнению с 2010 гг. были убыточными, и сумма убытков составил более чем 15 млн. что на 2,2 млн. сомони, больше чем в 2010 г. Кредиторская задолженность, также увеличилась — составила 382,6 млн. сомони [4]. Без достойной ренты экономических и материальных стимулов не может быть выполнена никакая технология, особенно при низкой заработной плате сельскохозяйственных работников. Анализ официальных статистических данных по отношению среднемесячной заработной, платы в сельском хозяйстве к средней зар-

плате по всей экономике в настоящее время составляло 29,8%, а относительно средней заработной платы промышленников от 16 до 18% [2]. Таким образом, нынешнее экономическое положение абсолютного большинства сельскохозяйственных предприятий республики таково, что они не только ограничены в использовании собственных средств на развитие реинвестирования, но и в таком состоянии, не может, обеспечить воспроизводство продуктивности сельхозугодий. Если отсутствуют дополнительные вложения или инвестиции в земли сельскохозяйственного назначения, тогда нет основ для получения дифференциальной ренты, т.е. дохода от дополнительных вложений в землю. Кроме того, особенностью рентных отношений в сельском хозяйстве является то, что дифференциальная рента II, создается не только за счет инвестиций в земельные участки, но и в значительной степени зависит от вложений в производственную инфраструктуру, каковой является оросительная система. Так как, от состояния технической готовности этих инфраструктур во многом зависит водный режим, а следовательно, и экономическое плодородие земли.

Таким образом, в условиях свободных рыночных отношений хозяйствующие субъекты в сельском хозяйстве теряют факториальный доход — ренту, изымая его от других отрасли экономики в процессе неэквивалентного обмена. Следовательно, сельское хозяйство, как отрасль экономики имеющее важное социальное значение, должно находится под государственной поддержкой. В связи с этим, следует отметить, что ни в одной стране мира нет свободного рынка сельскохозяйственных земель, основанного исключительно на действия саморегулирующегося механизма. Поэтому, многие известные российские ученые экономисты-аграрники, такие как И. Н. Буздалов, Н. В. Комов, Н. Г. Конокотин, А. Э. Сагайдак, В. Н. Овчинников и др. подчеркивают значение и роль государства в контроле над формированием и развитием институтов землевладения и землепользования. Государство в этом процессе должно, обеспечить осуществление социально справедливого перераспределения земли и рентных доходов между агентами рынка земельных ресурсов.

Литература:

1. Егоров, А. В. Совершенствование экономического механизма воспроизводства ресурсного потенциала сельского хозяйства/А. В. Егоров. — СПб. — Пушкин, 2002.
2. Мирсаидов, А. Б., Нематов И. Государственное регулирование цены продовольственной продукции — Душанбе, изд. «Ирфон», 2013, с. 79.
3. Филонич, В. В. Рыночный механизм аграрного землепользования в России: концепция формирования, социально-эколого-экономические императивы/В. В. Филонич. — Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. — 312 с.
4. Статистический сборник Агентства по статистике при Президенте Республики Таджикистан, Душанбе 2012. с. 448, 457.
5. Зейналов, Иса Мировой опыт земельных реформ/И. Зейналов // Международный сельскохозяйственный журнал. — 2005. — №4.
6. Бондаренко, В. Как поддерживают малый бизнес в Америке // Бизнес для всех. — 2002. — Сентябрь (N 18). — с. 11; Ноябрь (N25).

Подходы к изучению проблем устойчивого развития сельских территорий в зарубежных странах и России

Мозжерина Татьяна Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

В настоящее время обозначился переход от общего видения устойчивого развития общества к устойчивому развитию отдельных территорий как новое направление их социально-экономического развития. Для России особое значение имеет устойчивое развитие сельских поселений, учитывая удельный вес сельской местности (они занимают две трети площади Российской Федерации) и особо острую социально-экономическую ситуацию на селе. Бедность сельского населения, высокая миграция, деградация природных комплексов — все эти проблемы усугубляются ростом глобализации мировой экономики.

При этом как в России, так и в ряде стран мира рассматривается очень широкий круг проблем — экономических, социальных, экологических. В одном случае рассматриваются преимущественно экологические аспекты, в другом — социально-экономические.

Так, в развитых странах мира, в которых уже прошли дискуссии по сущности и направленности работ и проектов в сельской местности, произошла группировка проблематики развития сельских поселений по двум направлениям:

- 1) устойчивого развития с яркой экологической направленностью;
- 2) сельского развития, связываемого с социально-экономической направленностью и комплексностью развития сельской местности.

Очевидно также смещение акцентов в подходах многих исследователей с анализа экологических проблем на изучение проблем социально-экономического развития территории, которые становятся доминирующими.

Первый подход представлен преимущественно учеными-экологами. Достижение устойчивого развития сельских территорий предполагается через развитие эко-экономики. Она представляет собой совокупность эффективно функционирующих экономических субъектов, которые расходуют различные природные ресурсы сельских территорий без ущерба для окружающей среды, например, производство органических продуктов питания и возобновляемых источников энергии, эко-туризм [1].

Второй подход характерен для стран, в которых отмечаются серьезные социально-экономические проблемы в селе, в том числе для России [2]. Переход к устойчивому развитию должен основываться на самодостаточности сельских поселений. Другими словами, полномочия (а значит, и финансовые ресурсы) должны распределяться снизу вверх. На сегодняшний день налоговая база местного самоуправления незначительная, особенно у сельских поселений. Так, по оценкам экспертов, на долю городских округов приходится около 65% всех налоговых

поступлений, на долю муниципальных районов — около 30%, в то время как на долю поселений — всего 5%. Без поддержки от вышестоящих органов власти (федеральных и субъектов федерации) многие сельские муниципальные образования не способны справиться с многими проблемами. Однако устойчивость сельских поселений не столько зависит от помощи сверху, сколько от активности самого населения. Если жители деревни не в состоянии самоорганизовываться ради решения многих проблем обустройства деревни, для обслуживания объектов совместного пользования и т.п., то помощь сверху порождает иждивенчество и ведет, как показывает опыт, к отсроченным более тяжелым последствиям. Таким образом, устойчивость развития сельских поселений, в первую очередь, зависит от местных инициатив. Данный опыт широко используется в мировой практике, где на конкурсной основе *предоставляют гранты для поиска потенциалов поселений и их развития.*

Другая точка зрения на проблему устойчивого развития сельских поселений принадлежит представителям Института аграрных проблем РАН. В основе устойчивого развития сельских поселений лежит социально-экономическое развитие агропродовольственного комплекса. Другими словами, устойчивость развития сельских поселений определяется эффективностью развития агропромышленных производств на этих территориях. Проблема устойчивого развития села рассматривается во взаимосвязи с продовольственной безопасностью страны.

В 1996 г. на сессии ФАО (Food and Agricultural Organization — продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН) в Риме были сформулированы и приняты основные положения устойчивого развития сельского хозяйства и сельских территорий (сокращенно — САРД от английской аббревиатуры SARD — Sustainable Agricultural Rural Development). «Главной задачей устойчивого сельского хозяйства и сельского развития, — говорится в определении, принятом сессией ФАО, — является повышение уровня производства продуктов питания устойчивым способом и обеспечение продовольственной безопасности. Для решения этой задачи необходимо поддержать образовательные инициативы, использование экономических инноваций и развитие приемлемых новых технологий, обеспечивая таким образом доступ к продуктам питания, соответствующим потребностям человека в питательных элементах; доступ к ним для бедных групп; развитие товарного производства; сокращение безработицы и повышение уровня доходов в целях борьбы с бедностью; управление природными ресурсами и защиту окружающей среды». Общемировая

тенденция использования системы САРД выражена в том, что за последние 15 лет с момента провозглашения принципов устойчивого развития существенно возросло внимание к вопросам их пропаганды и использования [3].

Каковы же элементарные социально-экономические модели (меры, образцы) конкурентоспособных и инвестиционно привлекательных региональных агропродовольственных систем, которые можно положить в основу национально особенного проекта устойчивого сельского развития? Обычно выделяют три таких модели: 1) относительно мелкое фермерско-крестьянское хозяйство; 2) многоотраслевое крупно-товарное коллективное сельскохозяйственное предприятие; 3) крупное специализированное сельскохозяйственное производство.

По первой социально-экономической модели, основанное на примитивной технике и ручном труде хозяйство обеспечивает крестьянину доход на уровне трети прожиточного минимума, а оснащенного современной минитехниккой — на уровне половины прожиточного минимума. *По второй* модели традиционный колхоз или совхоз обеспечивают крестьянину доход на уровне 2–3 прожиточных минимумов. *По третьей модели* (птицефабрика, свиноплекс и др.) сельскохозяйственному работнику обеспечивается 5–10 прожиточных минимумов, а также современное жилье, услуги соцкультбыта, бесплатное образование и медобслуживание на уровне одного-двух прожиточных минимумов.

В России одной из наиболее важных проблем в сельской местности, где сельскохозяйственное производство — основной вид деятельности, является создание и поддержка новых эффективных организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий. Наиболее показательным здесь является создание агропромышленных формирований на основе замкнутого цикла: производство — переработка — реализация, т. е. вертикально — интегрированных структур, в особенности, если они используют внутренние ресурсы региона. Поэтому особую значимость следует придать развитию кооперации и агропромышленной интеграции, созданию агропромышленных кластеров. В соответствии с Концепцией достижение целей государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий осуществляется, в том числе путем решения такой приоритетной задачи как диверсификация сельской экономики. Это предполагает создание в сельской местности максимально возможного набора разнообразных хозяйственных форм и видов деятельности, удовлетворяющих потребности населения в сфере занятости. В настоящее время региональные правительства при разработке долгосрочных социальных и экономических стратегий развития своих регионов предусматривают необходимость применения кластерного подхода, так как он отвечает всем требованиям, предъявляемым к агропромышленному производству как инновационно-инвестиционной модели.

В последние годы во многих регионах России наблюдается активное становление сельского туризма, как од-

ного из направлений альтернативной занятости сельского населения и развития сельской территории. Аграрный туризм сегодня представлен в следующих видах:

- 1) сдача в наем домов и комнат в сельской местности в экологически чистых районах;
- 2) организация «сельских» туров с проживанием и питанием туристов в деревенском (фермерском) доме, знакомством с традиционным сельским бытом, ремеслами;
- 3) создание туристических деревень на основе существующих сельских поселений с традиционной народной деревянной архитектурой.

Для России сельский туризм является относительно новым и перспективным направлением, позволяющим с одной стороны горожанам приобщаться к традиционному укладу жизни сельских жителей, с другой — развивать несельскохозяйственные виды деятельности на селе для сельских жителей. Суть данного вида туризма заключается в отдыхе в сельской местности, где все организационное обеспечение проживания туристов (в том числе питание, досуг, обслуживание и т.д.) берет на себя принимающая семья.

В то время, когда Европа переживает агротуристический «бум», Россия только знакомится с этим явлением. Сегодня доля сельского туризма в России пока невелика и составляет, по экспертным оценкам, 1,5–2% от общих туристических услуг.

Важность решаемых задач обуславливает приоритетность проблемы развития сельского (аграрного) туризма, ставит ее в ряд социально-экономических задач, имеющих федеральное и региональное значение. Среди них можно выделить следующие:

1. Обеспечение занятости сельского населения, создание новых рабочих мест.
2. Сохранение малых населенных пунктов, а значит и сельского быта.
3. Улучшение условий жизни сельского населения, рост доходов.
4. Повышение доходов сельских жителей.
5. Привлечение молодежи в село.
6. Стимулирование изучения народных обычаев и обрядов;
7. Благоустройство усадеб и сел, развитие инженерной
8. и социальной инфраструктуры сельских поселений.
9. Развитие малого предпринимательства на селе.
10. Расширение ассортимента продукции фермерского и приусадебного хозяйства и возможность его реализация на месте, реализация на месте продукции личного подсобного хозяйства, в частности, готовых продуктов питания.
11. Пополнение местных бюджетов.
12. Привлечение инвестиций в развитие сельских территорий [4].

Таким образом, условия и возможности развития агроэкономических систем в пределах многих субъектов РФ

очень разнообразны. Поэтому без оценки потенциалов конкретных территорий, без типологизации агроэкономических систем по их почвенно-климатическим и экономико-географическим потенциалам невозможно разработать стратегию развития региона, отрасли, сельских территорий. Изменения, произошедшие в социальной

и экономической сферах в странах ЕС за последние десятилетия, также привели к переориентации государственной политики многих стран в развитии сельских территорий на использование территориального подхода при сокращении поддержки непосредственно сельхозтоваропроизводителей.

Литература:

1. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке/Под ред. Гранберга А.Г., Данилова-Данильяна В.И., Циканова М.М. Шопхоева Е.С. — М.: «Экономика», 2002. — 200 с.
2. Петриков, А. Устойчивое развитие сельской местности в России и направления научных исследований/А. Петриков // АПК: экономика, управление, 2001. — №12. — с. 13.
3. Анфиногентова, А.А., Яковенко Н.А. Устойчивое развитие сельских регионов России на инновационной основе // <http://www.iagran.ru>
4. Меренкова, И.Н. Сельский туризм и диверсификация экономики сельских территорий/И.Н. Меренкова, В.Н. Перцев // АПК: экономика, управление. — 2010. — №7. — с. 43–46.

Финансы компании строительной отрасли

Салихова Ирина Эриковна, аспирант
 Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Ключевые слова: финансы, строительство, источники инвестирования, строительная отрасль, собственный капитал, заемный капитал, инвестиционно-строительный цикл.

За последние несколько лет экономическая ситуация в России стабилизировалась и теперь может характеризоваться как развивающаяся. В условиях положительных тенденций реформирование инвестиционно-строительного комплекса, как обеспечивающего воспроизводственный процесс, должно не только соответствовать общим тенденциям, но и опережать их [1, с. 12].

Под строительным циклом понимается комплекс видов деятельности, которые обеспечивают получение конкретной строительной продукции (т.е. строительство зданий и/или сооружений).

Финансы в капитальном строительстве, принципы их организации и функции, подобны тем, что существуют в других отраслях экономики. Однако, необходимо сказать, что также существует ряд отличительных отраслевых особенностей. К таким особенностям можно отнести:

1. Продолжительный производственный цикл. Данный фактор влияет на объем незавершенного производства, который покрывают оборотные средства. В связи с этим, в финансовой отчетности строительного предприятия можно увидеть, что незавершенное производство занимает большой удельный вес в структуре оборотных средств.

2. Индивидуальная стоимость строительных объектов подвержен влиянию климатических и территориальных зон, в которых осуществляется строительство.

Данный фактор часто ведет к неравномерному поступлению выручки от сдачи выполненных работ за счет влияния на индивидуальную стоимость объекта.

3. Сметная стоимость определяет размер финансирования объекта. Этот вид стоимости устанавливается на основе договоров с контрагентами и заказчиками.

4. Потребность в оборотных средствах варьируется в отдельные периоды строительства, что обусловлено различной степенью трудоемкости и материалоемкости строительного-монтажных работ. Например, самые крупные материальные затраты, как правило, производятся на этапе строительства, и, наоборот, отделочные работы уменьшают расход материалов и увеличивают трудовые затраты.

5. Цена на сооружаемые объекты строго индивидуальна. Это связано с неоднородностью затрат.

Инвестируемый капитал формирует активы строительного предприятия. В бухгалтерском балансе он отражается в составе пассивов. Пассивы делятся на два вида: собственный капитал и заемный [2, с. 6].

Состав собственного капитала компании строительной отрасли включает:

1. Уставный фонд. Как и в любой другой экономической отрасли данный вид собственного капитала формирует первоначальную сумму, которая направляется на создание предприятия и его активную деятельность. Размер Уставного фонда определяет Устав предприятия, при этом

минимальный размер регулируется государственными органами в зависимости от его организационно-правовой формы.

2. Резервный фонд — это часть собственного капитала, которая резервируется для страхования деятельности предприятия. Учредительные документы устанавливают размер резервного фонда. Главным источником формирования является прибыль строительного предприятия.

3. В состав целевых финансовых фондов входят различные специальные фонды, которые формируются для предстоящих целевых расходов накопленных финансовых средств. К таким фондам относят фонд стимулирования труда, амортизационный фонд, фонд предстоящей уценки товаров, фонд производственного развития и другие.

4. Нераспределенная прибыль формируется за счет разницы между суммой полученной прибыли и распределенной ее частью, включая использованную. По сути нераспределенная прибыль является одной из форм резерва собственных финансовых средств строительного предприятия.

5. Прочие формы собственного капитала. К ним можно отнести, например, расчеты с участниками (по выплате им доходов в форме процентов или дивидендов), расчеты за имущество (при сдаче его в аренду) и некоторые другие, которые, как было сказано выше, отражаются в первом разделе пассива баланса [3, с. 11].

В состав заемного капитала предприятия строительной отрасли входят:

1. Долгосрочные финансовые обязательства. Это привлеченный заемный капитал со сроком использования более одного года. К основным формам можно отнести долгосрочные заемные средства и долгосрочные кредиты банков, срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок.

2. Краткосрочные финансовые обязательства. Это тоже привлеченный заемный капитал, но со сроком его использования менее одного года. К основным формам относят различные формы кредиторской задолженности строительного предприятия (по товарам, работам и услугам; по выданным векселям; по полученным авансам; по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами; по оплате труда; с дочерними предприятиями; с другими кредиторами), краткосрочные заемные средства и кредиты банков, и другие краткосрочные финансовые обязательства.

При формировании капитала предприятия строительной необходимо учитывать основные особенности каждой из его составных частей.

Например, к особенностям собственного капитала относят:

1. Простоту привлечения. Это связано с тем фактом, что решения об изменении собственного капитала принимаются менеджерами и/или учредителями строительной компании без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

2. Высокую отдачу по норме прибыли на вложенный капитал, так как ссудного процента не требуется.

3. Снижение риска банкротства и финансовой устойчивости предприятия.

Однако, существуют недостатки заемного капитала, к которым относятся:

1. Лимитированный объем привлечения, а следовательно, и ограничение возможностей резкого расширения строительной деятельности при высоком спросе услуг на рынке.

2. Неиспользуемая возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет эксплуатации заемного капитала.

На основе вышесказанного необходимо сделать вывод, что при использовании исключительно собственного капитала компания строительной отрасли будет находиться в наивысшем финансово устойчивом состоянии, однако, с другой стороны, данный фактор ограничивает прирост прибыли на вложенный капитал из-за невозможности расширения хозяйственной деятельности за счет использования заемного капитала, а следовательно, лимитирует темпы роста всего предприятия.

К положительным характеристикам заемного капитала можно отнести:

1. Широкие возможности привлечения (особенно при наличии залога или гарантии).

2. Рост финансового потенциала компании из-за возможности существенного расширения хозяйственной активности.

3. Расширение хозяйственной деятельности ведет к росту рентабельности собственного капитала [4, с. 22].

К недостаткам использования заемного капитала следует отнести:

1. Сложность привлечения. Решение о привлечении заемных средств принимают как минимум два хозяйствующих субъекта (банк и кредитор, заимодавец и заемщик), которые при негативном финансовом положении компании строительной отрасли могут отказать в выдаче кредита или займа.

2. Обязательность сторонних гарантий или залога. Как правило, гарантии предоставляются на платной основе и требуют проведения аудита хозяйственной деятельности и финансового состояния компании.

3. Уменьшение уровня рентабельности активов из-за обязательства по выплате начисленных процентов за получение и использование заемных средств.

4. Рост риска банкротства из-за снижения уровня финансовой устойчивости предприятия [5, с. 24].

Из вышесказанного следует, что использование заемного капитала для предприятий строительной отрасли более выгодно с точки зрения развития и возможного роста рентабельности, однако, в тоже время, это ведет к снижению финансовой устойчивости.

Во время развития строительной компании требуется увеличение используемого капитала. Существует несколько источников формирования собственных финан-

совых ресурсов предприятия и привлечения его заемных средств [6, с. 49].

Собственные финансовые ресурсы, а именно их источники, делятся на два вида: внешние и внутренние.

К внешним источникам относят в основном привлечение акционерного и паевого капитала. Прирост акционерного капитала осуществляется за счет эмиссии ценных бумаг. Пaeвый капитал увеличивается за счет дополнительных взносов в уставный капитал. Строительная компания, также может увеличить собственные финансовые ресурсы, например, за счет безвозмездной финансовой помощи. К такой помощи относят бесплатно полученные нематериальные и материальные активы, включаемые в состав баланса строительного предприятия [7, с. 31].

Основную позицию во внутренних источниках формирования собственных финансовых ресурсов отводят прибыли, которая остается в распоряжении компании. Далее, к этим источникам можно отнести амортизационные отчисления, суммы дооценки основных средств, запасов, нематериальных активов и других материальных ценностей.

Источники привлечения заемных средств строительного предприятия тоже делятся на внешние и внутренние.

К внешним источникам заемных средств относят, в первую очередь, товарному и финансовому кредит. Под товарным кредитом понимается поставка товаров строительной компании с отсрочкой платежа. К финансовому кредиту относят банковский кредит, денежный кредит субъектов предпринимательской деятельности, налоговый кредит и т. п.). Также к внешним источникам заемных средств относятся облигации строительного предприятия; которые предоставлены государством и некоторых предприятий на беспроцентной основе [8, с 11].

Наиболее значимую позицию в составе внутренних источников привлечения заемных средств принадлежит прирост «устойчивых пассивов». К такому приросту относят заемные средства из прироста задолженности прироста задолженности по расчетам с бюджетом (если в связи с намечаемым ростом объема хозяйственной деятельности планируется увеличение суммы налоговых платежей); по оплате труда (если предусмотрено увеличение фонда оплаты труда в плановом периоде); прироста задолженности по страхованию (если в плановом периоде возрастает стоимость имущества строительного предприятия, подлежащего обязательному страхованию) и некоторых других видов внутренней задолженности предприятия. Устойчивые пассивы основаны на том, что отчисления средств осуществляется ежедневно, а выплаты — с установленной периодичностью.

К заемные средства также называют инвестициями. Подавляющее большинство инвесторов заинтересованы в сокращении инвестиционного цикла, так как в течение этого периода вложенные денежные средства не приносят доход. Однако, когда объект вводится в эксплуатацию, он начинает приносить прибыль. Окупаемость капитальных вложений в России в среднем составляет от 7 до 8 лет, а ввод объекта в эксплуатацию раньше, скажем, на 1–1,5 месяца

означает удешевлению такого объекта на 1%. Это происходит за счет ускоренного оборота капитальных вложений. Все вышесказанное позволяет сделать парадоксальный вывод, удорожание строительно-монтажных и проектно-изыскательских работ может оказаться для инвестора экономически выгодно, если за ним последует сокращение срока сдачи объекта в эксплуатацию. Увеличение срока строительства всегда приводит к увеличению оттока денежных средств, так как удаляет сроки получения прибыли.

Принято выделять 3 стадии инвестиционно-строительного цикла:

1. Предпроектная стадия,
2. Основной период строительства,
3. Сдача объектов в эксплуатацию и пуско-наладочные работы

На предпроектной стадии для начала строительных работ необходимо принять множество решений относительно целесообразности намечаемого строительства, определением источников финансирования, выбором его места и пр.

Все принятые решения должны гармонировать с генеральным планом населенного пункта, целевыми программами [9, с. 81].

Природоохранные объекты должны проектироваться с учетом новейших достижений науки, поэтому заказчику на этой стадии целесообразно установить контакты с соответствующими научными учреждениями, решить организационные вопросы «научного сопровождения».

После того, как решения о строительстве приняты начинается основной период строительства.

Главное отличие данного периода от предыдущего заключается в том, что он включает в себя деятельность многих организаций, которая контролируется генподрядчиком, а не деятельность только одного генподрядчика.

Подрядная организация в лице главного инженера утверждает и согласует с пожеланиями заказчика рабочие чертежи, по которым ведутся строительные работы. Любые отступления от плана должны согласовываться с представителем заказчика.

Выделяют четыре стадии строительства:

— Нулевой цикл, включающий сооружение подземной части здания, подземных коммуникаций, т. е. работ, производимых ниже относительной отметки 0.00

— Возведение надземной части, включающее изготовление несущих и ограждающих конструкций, монтаж технологического оборудования

— Отделочные работы — штукатурные, малярные, одновременно с которыми монтируется инженерное оборудование — сантехническое, электротехническое, газоснабжение и т. д.

— Благоустройство — очистка и планировка территории вокруг здания, озеленение, устройство отмосток, тротуаров и проч.

Для каждой стадии характерны свои условия работы, свои машины и механизмы, свои профессии рабочих. Например, для нулевого цикла характерен большой объем

земляных, бетонных, в ряде случаев монтажных или сваяно-бойных работ [10, 72].

Завершающий этап инвестиционно-строительного цикла — сдача объектов в эксплуатацию и пуско-наладочные работы.

Сдача объектов в эксплуатацию осуществляется приемочной комиссией, в которую входят представители заказ-

чика, генподрядчика, субподрядчиков, проектировщика, органов государственного надзора, профсоюзных организаций. Заказчик и генподрядчик представляют комиссии всю необходимую документацию для приемки.

Приемка объектов оформляется специальным актом приемки, который должен утверждаться главой местной администрацией.

Литература:

1. Кретов, А. А. «Финансирование инвестиционных проектов в жилищном строительстве», диссертация, СПб 2012
2. Комаров, К. А. «Оценка влияния коммуникационного менеджмента на инвестиционные процессы в строительстве», диссертация, Мск — 2010 г.
3. Малахов, В. И. «Контрактные модели реализации инвестиционно-строительных проектов», статья Москва 2008 г
4. Доронина, Л. Н «Управление инвестиционными рисками в строительстве», диссертация, Москва 2007
5. Артамонов, А. А, «Управление рисками в инвестиционных строительных проектах», диссертация СПб, 2003
6. Костенко, Л. Ю., «Система управления инвестиционной деятельностью в строительстве», диссертация, Москва 2004 г.
7. Козлов, В. Н., «Формирование и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования строительства в условиях транзитивной экономики», диссертация, Новосибирск, 2002 год
8. Саенко, Л. К. «Оптимизация финансового обеспечения предприятий дорожного строительства», диссертация, Москва 2008
9. Валуй, А. А. «Совершенствование организационно-экономического механизма управления экспериментальным строительством». Москва 2004
10. Баяндин, М. А. «Экономическое обоснование использования объектов незавершенного строительства», Москва 1996

Формирование капитала строительной организации

Салихова Ирина Эриковна, аспирант
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В данной статье автор рассмотрел процесс формирования различных видов капитала строительного предприятия для осуществления самофинансирования.

Ключевые слова: самофинансирование, строительство, финансы предприятия, строительная отрасль, капитал, прибыль.

Строительная отрасль предоставляет собой сложный комплекс взаимодействий, в рамках которого происходят постоянное развитие строительных предприятий и их интеграция. В результате этого процесса происходит усложнение взаимодействий между участниками строительно-экономического рынка.

Для осуществления своей производственной деятельности строительные компании и предприятия должны располагать денежным капиталом или денежными средствами, которые, обычно, формируются за счет амортизационных отчислений и прибыли. При создании строительного предприятия, как и любого другого, формируется уставный капитал. На начальных этапах развития этот вид капитала служит источником приоб-

ретения нематериальных активов, производственных фондов и оборотных средств, а также обеспечивает необходимые условия для осуществления предпринимательской деятельности.

Далее, после оказания строительно-монтажных работ появляется выручка, которая поступает на расчетный счет строительного предприятия.

В ходе деятельности предприятия происходит кругооборот капитала, в результате чего высвобождается денежный капитал. Денежный капитал образуется в результате разницы между перенесенной и вновь созданной стоимости. Валовая выручка строительного предприятия состоит из трех элементов:

1. прибыль предприятия;

2. перенесенная на выполненные работы (оказанные услуги) часть стоимости основного капитала (в виде амортизационных отчислений);

3. оборотный капитал

Во время полного оборотного цикла капитал проходит несколько стадий преобразования:

1. капитал инвестируется в факторы производства (средства труда, предметы труда) и, таким образом, преобразуется в производственную форму;

2. далее из производственной формы капитал преобразуется в товарную по средствам оказания строительных работ

3. и, наконец, производственный капитал превращается в денежный, когда оказанные работы реализуются

Необходимо заметить, что капитал функционирует как в сфере производства, так и в сфере обращения, когда проходит все перечисленные стадии преобразования.

В течение оборота производственного капитала (вторая стадия) его виды функционируют независимо друг от друга. Например, производственный капитал в форме средств труда функционирует на протяжении продолжительного периода (основной капитал), другая его часть используется в процессе производства только один раз (оборотный капитал). Основной капитал в процессе производства постепенно переносит свою стоимость на оказываемые работы и услуги и трансформируется в часть товарного капитала. Данный процесс происходит в течение нескольких производственных циклов и длится до полного износа видов труда, в которые основной капитал был инвестирован.

В силу своего краткосрочного существования оборотный капитал не может быть использован как источник финансирования и накопления для развития производства, так как за счет него приобретаются материальные элементы, ведется непрерывный процесс производства.

Прибыль строительного предприятия является одним из источников его самофинансирования. Если предприятие имеет акционерную форму собственности, то после выплаты налогов в бюджет прибыль делится на два вида:

1. прибыль в виде дивидендов акционеров;
2. нераспределенную прибыль

Нераспределенная прибыль остается в строительном предприятии и идет на его дальнейшее развитие.

По решению акционеров часть дивидендов может быть направлена на инвестирование, но это может произойти только через рынок ссудного капитала.

Амортизационные отчисления, которые отражают стоимость изношенного основного капитала, также могут быть источником самофинансирования строительного предприятия.

Строительное предприятие должно делать инвестиции в размере амортизационных отчислений в основной капитал для непрерывного производственного процесса. Основной капитал может обновляться как в виде простого, так и в виде расширенного воспроиз-

водства, на новой технологической и технической основе и это приводит к повышению производительности труда. Если основной капитал используется достаточно долго, то это приводит к накоплению амортизационных отчислений, которые служат важным источником денежного капитала, который используется для капиталовложений.

С помощью налоговой политики государство регулирует накопления денежного капитала в компаниях и предприятиях, а следовательно и их самофинансирование. Налоговая политика, как часть финансовой политики, связана с антиинфляционными и антикризисными мероприятиями, которые проводятся правительством.

Налоговая политика используется государством как инструмент регулирования экономики строительных предприятий, включая накопление денежного капитала у корпораций.

Государственное регулирование накопления денежного капитала на уровне компаний и предприятий, а следовательно, регулирование самофинансирования предприятий осуществляется посредством налоговой политики. Как часть финансовой политики государства налоговая политика связана с комплексом антикризисных, антиинфляционных мероприятий правительства. Налоговая система используется не только как источник получения доходов для государственных и местных бюджетов, но служит важнейшим инструментом государственного регулирования экономики, включая накопление денежного капитала у корпораций.

Регулирование накопления денежного капитала ведется по трем параметрам: налоговой политики, амортизационной политики и политики субсидий, субвенций, кредитов и дотаций. Все эти направления предназначены для формирования дохода предприятий и переоценки какой-либо один вид нельзя. Необходимо отметить, что прибылью распоряжаются акционеры компании, амортизационным фондом распоряжается менеджмент строительного предприятия, а налогами в виде субсидий, дотаций и льгот — государство.

Самым весомым источником финансирования является прибыль. Государство регулирует размер той части прибыли, которая остается в распоряжении строительного предприятия, с помощью налогов. На примере ряда зарубежных стран, таких как США, Япония, а также стран Западной Европы, где в начале 1980х годов налог на прибыль был снижен в 2 раза, можно сделать вывод о том, что снижение налога приводит к росту доходов предприятий, расширению их инвестиций и, как следствие, к абсолютному росту отчислений от прибыли в бюджет. Снижение налога на прибыль — это косвенное воздействие на уровень инвестиций предприятия, так как предприятие, после уплаты налогов, может направить чистую прибыль на накопление денежного капитала. В настоящее время государство регулирует инвестиции прямым методом, то есть за счет вывода из-под налогообложения части прибыли, направляемой в инвестиции.

Сроки эксплуатации оборудования, которое морально и физически устаревает, определяют амортизацию. В связи с этим, строительное предприятие заинтересовано в оптимальных сроках списания оборудования. Если строительная компания списывает оборудование быстрее, чем это требуют сроки его эксплуатации, это приводит к росту цен на готовую продукцию за счет увеличения амортизационных отчислений и, соответственно, снижает уровень конкурентоспособности на рынке. Но несмотря на это, на современном рынке существует тенденция к ускоренной амортизации. Однако, прямая зависимость между быстрым списанием оборудования и повышением цен на готовую продукцию из-за увеличения амортизационных отчислений нивелируется благодаря амортизационной политике государства, научно-техническим прогрессом, существованием монополий и налогообложением прибыли. Нужно также добавить, что в последнее время амортизационные отчисления все чаще используются как источник финансирования, так как они не облагаются налогом. Ускоренное списание оборудования приводит к увеличению амортизационных отчислений и уменьшает прибыль, а, соответственно, уменьшает налоги, а это в свою очередь приводит к увеличению денежного капитала.

Литература:

1. Кретов, А. А. «Финансирование инвестиционных проектов в жилищном строительстве», диссертация, СПб 2012
2. Комаров, К. А. «Оценка влияния коммуникационного менеджмента на инвестиционные процессы в строительстве», диссертация, Мск — 2010 г.
3. Малахов, В. И. «Контрактные модели реализации инвестиционно-строительных проектов», статья Москва 2008 г
4. Доронина, Л. Н «Управление инвестиционными рисками в строительстве», диссертация, Москва 2007
5. Артамонов, А. А, «Управление рисками в инвестиционных строительных проектах», диссертация СПб, 2003
6. Костенко, Л. Ю., «Система управления инвестиционной деятельностью в строительстве», диссертация, Москва 2004 г.
7. Козлов, В. Н., «Формирование и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования строительства в условиях транзитивной экономики», диссертация, Новосибирск, 2002 год
8. Саенко, Л. К. «Оптимизация финансового обеспечения предприятий дорожного строительства», диссертация, Москва 2008
9. Валуй, А. А. «Совершенствование организационно-экономического механизма управления экспериментальным строительством», Москва 2004
10. Баяндин, М. А. «Экономическое обоснование использования объектов незавершенного строительства», Москва 1996

Как было сказано выше, третий источник инвестиций — налоговый, регулируется государством через бюджеты всех уровней хозяйственной деятельности. В последнее время появился новый вид государственного налогового регулирования — налоговый кредит. Правительства Западных стран, активно принимающие участие в формировании и развитии инвестиционных фондов корпораций, влияют на строительные компании с помощью различных инструментов. К таким инструментам можно отнести постоянные дотации из бюджета, покупка акций компаний, которые подвергаются угрозе банкротства. Однако, необходимо сказать, что поддержка государства не ценится в частном секторе, так как это приводит к подрыву репутации и, как следствие, снижению котировок на фондовых биржах.

Согласно Западной модели, структура финансирования предприятия наиболее оптимальна в условиях нормального экономического роста, когда финансирование предприятий осуществляется наиболее равномерно.

Итак, строительное предприятие способно к самофинансированию если оно возмещает своими заработанными средствами производственные затраты, а также наращивает дальнейшее производство за счет этих средств.

Имидж вуза и особенности его коммерческого использования

Согачева Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Плохих Елена Александровна, студент

Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

Понятие «имидж вуза» в России появилось в середине 90-х годов XX века, в связи с тем, что образование стало услугой, которая должна удовлетворять потребности общества наряду со многими другими. Именно в это время, кроме государственных учреждений, эту услугу стали оказывать коммерческие вузы. Обострение конкуренции на рынке образовательных услуг явилось предпосылкой к формированию понятия имидж вуза. Под «имиджем вуза» следует понимать устойчивое, эмоционально окрашенное мнение о высшем учебном заведении у группы людей на основе сформированного у них образа данной организации, возникшее вследствие либо прямого контакта с вузом, либо на основе информации, полученной об этом вузе из других источников [4; 7; 8].

В современных условиях жесткой конкуренции в сфере услуг для учебных заведений стало важно использовать в борьбе за потребителя нематериальные факторы и инструменты маркетинга. Имидж давно используется организациями для формирования некой привычки к своей продукции, тогда как принципы формирования имиджа учебного заведения имеет свои особенности.

Отличие от имиджа предприятия, для вуза большую роль играет имидж отдельных личностей и подразделений. Это результат интегрированного суждения о составляющих имиджа вуза, таких как образовательная, научная, экспертная и консалтинговая виды деятельности. Для анализа составляющих имиджа вуза и последующего эффективного управления необходимо наличие службы маркетинга.

Оценивая имидж вуза, следует брать во внимание его рыночную позицию, заключающуюся в конкуренции имиджей. На рынке образовательных услуг это просматривается довольно ярко. При оценке имиджа вуза можно использовать правило сложения имиджей его подразделений, так как отрицательное отношение потребителя к какому-либо отдельному подразделению, факультету, проецируется на вуз и возникает эффект синергии. Правило сложения имиджей подразделений вуза может использоваться путем создания внутренней иерархии имиджей. Такой метод используется в брендинге — искусстве создания долгосрочного покупательского предпочтения [4].

Для этого необходимо создать условия для формирования имиджа отдельного самостоятельного подразделения и провести дифференциацию имиджей, конкретизировав тем самым работу по улучшению имиджа каждого подразделения.

В отношении использования эффекта масштаба вузы имеют некоторые ограничения по сравнению с предприя-

тиями, которые не стремятся увеличить прибыль на единицу продукции за счет увеличения цены товара, а увеличивают объем продаж, сдерживая цену [5].

При этом предприятия совершенствуют производственный процесс и снижают себестоимость продукции и в итоге получают прибыль. С вузами дело обстоит иначе. Ведь эффект масштаба не работает, поскольку вуз имеет достаточно ограниченные выгоды от увеличения набора, так как увеличивать число студентов в группе можно не до бесконечности и не будет наблюдаться снижение затрат на одного студента при совместном обучении.

Таким образом, вуз может только повышать цену образовательных услуг, чтобы максимизировать прибыль. Однако здесь он тоже сталкивается с ограниченными финансовыми ресурсами семей и количеством тех самых семей, в которых есть будущие абитуриенты. Все это происходит на фоне роста количества вузов и большим превышением предложения над спросом на образовательные услуги.

Стремление человека удовлетворить свои потребности выражается через выбор вуза с использованием его имиджа. Потребность в безопасности выражается в том, что человек отбирает информацию о вузе из самых надежных, по его мнению источников: родственников, друзей, соседей. Удовлетворение социальных потребностей происходит либо за счет получения необходимой информации, используя коммуникативные возможности в случае, если человек является потенциальным потребителем, либо за счет собственного вклада в формирование имиджа вуза посредством коммуникации. Потребности в уважении и самовыражении проявляются в стремлении по окончании обучения быть высококвалифицированным востребованным специалистом.

Вузу необходимо непрерывное коммуникационное обеспечение процесса формирования имиджа через различные каналы. Например, устаревшая информация на сайтах вузов о названиях кафедр, ее кадровых составах не повышает доверие людей и является неким сигналом относиться ко всей остальной, пусть даже достоверной информации, с недоверием [10].

В условиях участия государства в управлении сферой образования существует проблема асимметрии спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Выражается это в том, что Министерство образования и науки РФ определяет, какой будет набор студентов и по каким специальностям, исходя из потребности государства в тех или иных специалистах. вуз в данных условиях должен проводить гибкую политику привлечения абитуриентов на специальности, которые не пользуются спросом. В ре-

зультате затруднений при трудоустройстве студенты, получившие специальности, не пользующиеся спросом, винят в этом вуз, ссылаясь на низкую оценку имиджа вуза у потенциальных работодателей.

Имидж относится к тем категориям, одним из способов исследования которой является опрос, в данном случае студентов, абитуриентов и работодателей.

Исследование проводилось на базе Юго-Западного государственного университета (ЮЗГУ) города Курска [9].

В ходе опроса студентов вуза ЮЗГУ было выявлено, что 32% учащихся отмечают бренд вуза ЮЗГУ решающим в их выборе среди других вузов города. Превышает только пункт «Качество знаний», набравший среди студентов 42%. То есть, очевидно, что роль имиджа вуза не преувеличена, а с каждым годом имеет все большее значение при подаче документов абитуриентами.

Абитуриент вправе подать документы не более, чем в пять вузов, что требует от него составления своего собственного рейтинга вузов, и смысл всей системы управления имиджем любого вуза — попасть в как можно большие личные рейтинги абитуриентов.

Опрос студентов выявил то, что из 75% довольных выбором ЮЗГУ только 31% хотели бы, чтобы их дети учились здесь. Это говорит о том, что студенты тоже очень важная целевая аудитория, с которой нужно работать, создавая имидж вуза, тогда как на сегодня основной целью являются 11 классы школ в весенне-летний период.

Оптимальный срок для проведения имидж-компаний 6–8 месяцев. За это время потребитель не успевает забыть «старый» имидж вуза, но уже готов воспринимать его новое содержание. ЮЗГУ, бывший КГТУ, в 2010 году поменял свое название, тем самым привлек внимание абитуриентов как нечто новое и существенно большее. Связь с прошлым сохраняется, при этом весьма условно

и есть необходимость позиционировать вуз заново. Простота восприятия — значит эффективность. ЮЗГУ, в данном случае, позиционирует себя как региональный вуз, что может вызвать недоверие потребителя вследствие противоречия. Ведь в названии «федеральный» создается образ вуза не регионального, а федерального уровня. Необходимо найти четкое место в позиционном ряду «местный (муниципальный) — региональный — федеральный (российский) — мировой» для выбора целевых групп потребителей и создания уникального и конкурентного имиджа.

Сейчас вузу особенно важно провести разъяснительную работу через СМИ по двухуровневой структуре «бакалавр — магистр», по вводимой во многих вузах балльно-рейтинговой системе.

В целом, повышению имиджа вуза способствуют множество факторов, в их число можно отнести и внедрение в систему образования бизнес-тренингов, и активное применение интерактивных форм обучения в образовательном процессе, и разработка специализированных учебных программ для обучения иностранных студентов [2; 3; 6].

Все перечисленные мероприятия не только будут способствовать повышению имиджа конкретного образовательного учреждения, но и способствовать развитию регионального рынка образовательных услуг в целом [1; 6].

Таким образом, для создания и эффективного коммерческого использования имиджа высшего учебного заведения в нем должна быть создана имидж-система. Она должна представлять собой механизм, обеспечивающий слаженную работу всех элементов и связей во внутренней и внешней среде вуза. Именно создание имидж-системы позволит минимизировать временные и трудовые затраты на мониторинг и коррекцию имиджа вуза.

Литература:

1. Андросова, И. В. Специфика образовательных услуг в системе общественных отношений // Молодой ученый. 2014. №4. с. 458–461.
2. Андросова, И. В. Роль бизнес-тренингов в повышении качества образования // ФЭн-наука. 2013. №10 (25). с. 5–7.
3. Дагаева, Е. Л. Управление имиджем вуза // Управление персоналом. — 2005. — №3. — с. 26–28.
4. Звездочкин, Ю. Ю., Сербиновский Б. Ю. Имидж-система университета // Юж. федеральный ун-т. — Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2009. — 266 с.
5. Симоненко, Е. С., Андросова И. В. Роль инновационного потенциала вуза в формировании экономики знаний // Новый университет. 2014. Серия: Экономика и право. 2014. №7–8 (41–42). с. 14–18.
6. Согачева, О. В., Вертакова Ю. В. Стратегия формирования позитивного имиджа регионального вуза // Известия ЮЗГУ. Научный рецензируемый журнал. №2 (47). Курск, 2013. с. 42–50.
7. Согачева, О. В. Формирование имиджевой политики хозяйствующего субъекта в регионе // В мире научных открытий. 2013. №8.1 (44). с. 110–131.
8. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Управление конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг на основе имиджевой политики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №3. с. 323–329.
9. Юсупова, Г. Р. Экономическая оценка бренда образовательного учреждения // Уфа, 2009. 28 с.

Особенности применения метода «Дельфи» в компаниях сферы консультационных услуг (на примере компании «Консультант-парк»)

Табачникова Эмма Юрьевна, студент

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского — Национальный исследовательский университет

В статье на основе аналитического и синтетического подходов к изучению современных методов экспертных оценок выдвигается идея о существовании методических недостатков на этапе отбора экспертных групп. Изучается и характеризуется метод экспертных оценок «Дельфи»: исторический аспект, цели, задачи и этапы применения данного метода; предлагается собственная методика оценки экспертных групп; рассматривается практическое применение метода «Дельфи» в отборе экспертной группы для принятия стратегического решения по развитию сертификационных услуг в компании ООО «Консультант-Парк»; приводятся показатели, демонстрирующие степень «экспертности» группы выбранных специалистов (данные обезличены). Делается вывод о необходимости совершенствования формализации метода «Дельфи» и о возможности создания адекватных методик, учитывающих различные критерии оценки экспертов.

Ключевые слова: метод Дельфи, принятие решений, прогнозирование инноваций, экспертная оценка, анкетирование, стратегическое решение, оценка мнений, суждение эксперта, вероятностная оценка.

Specifics in the use of delphi method in the consulting companies (based on research at Consultant-park company)

E. Yu. Tabachnikova, Student

Nizhni Novgorod State educational institution of higher education «Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod»

In this article, a new idea about existing methodical drawbacks in experts selection is proposed. An analytical analysis and a synthetic approach to the learning of contemporary methods of expert evaluations applied. The Delphi method of expert evaluations researched and characterized: historical aspect, goals, questioning and stages of implementation; an own method for evaluation of the expert group proposed; a practical use of the Delphi method in selecting of the expert group for the strategic decision making in Consultant-Park LLC company considered; indicators of the expert level of the expert groups shown. Made a conclusion about necessity of improving of the Delphi method formalization and about existing possibilities of the designing adequate methods which involve various criteria of expert estimation.

Key words: Delphi method, decision making, innovation forecasting, expert estimation, surveying, strategic decision, evaluation of opinions, expert judgment, probabilistic assessment.

Современная теория принятия решений включает эффективные инструменты стратегического развития хозяйствующего субъекта. В частности, для целей анализа финансово-хозяйственной деятельности и прогнозирования в бизнесе широко применяются методы экспертных оценок. Заочные методы, являясь группой методов экспертных оценок, позволяют привлекать для аналитических исследований большее число экспертов, чем при проведении очной процедуры. Применение очных методов также может быть затруднительным по причине того, что экспертам в силу их морально-психологических предпочтений неудобно принимать участие в очных опросах и дискуссиях; в таком случае заочные методики являются предпочтительными.

Метод «Дельфи» — один из самых старейших заочных методов экспертных оценок, являясь при этом и наиболее формальным. Его название происходит от имени Дель-

фийского оракула, слово которого в последней инстанции принималось за истину. Авторами метода «Дельфи» считаются американские исследователи О. Хелмер, Т. Гордон и др. — основатели института исследований будущего (IFTF) [9]. Метод начал применяться в пятидесятых годах компанией «RAND Corporation» [10], которую курировали американские вооружённые силы, для исследования военно-стратегических проблем, включая прогнозирование влияния будущих научных разработок на методы ведения войны.

Целью метода «Дельфи» является получение информации высокой степени достоверности в процессе анонимного сбора и оценки мнений участников экспертных групп для принятия управленческого решения. Для достижения указанной цели метод использует серию анкетирований [2, с. 23], в которых анализируются мнения экспертов относительно будущих событий и возможных

инноваций [5, с. 282] (прогнозы экспертов), и статистическую обработку собранных данных с последующей их корректировкой для вероятностной оценки достоверности полученных результатов.

Как правило, алгоритм метода состоит из нескольких этапов, которые могут включать в себя следующее:

1. **Определение целей и задач** экспертизы;
2. **Формирование рабочей группы** по сбору и общению мнений экспертов;
3. **Формирование группы экспертов**, обладающих необходимыми компетенциями в исследуемой области;
4. **Подготовка опросных анкет** с чёткими и однозначно трактуемыми вопросами, предполагаемыми однозначные ответы;
5. **Проведение серии анкетирований** (3–4 раза), в каждом из которых полученные ответы служат основой для формулирования вопросов последующего анкетирования;
6. **Обобщение и оценка результатов** анкетирования, выработка рекомендаций по вопросу принятия того или иного решения.

На первом этапе производится уточнение и детализация проблемы. В частности, исключаются варианты решений, которые обусловлены уже существующими, фактическими данными и могут быть исследованы на основании иных сведений, без суждений экспертов. Иными словами, на этом этапе уточняются возможные варианты решений, которые могут быть приняты исключительно на экспертном мнении.

Второй этап носит организационный характер. На нём формируется группа специалистов, имеющих профессиональные навыки проведения опросов и интервьюирования; таковыми зачастую выступают профессиональные социологи.

На третьем этапе происходит отбор группы экспертов, состоящая, как правило, из 10–15 специалистов в требуемой предметной области. Компетенции экспертов обычно устанавливаются путём результатов по листам самооценки, на основании выполнения трудовых функций в отраслях, тесно связанных с проблематикой, по участию в научных исследованиях.

Далее, специалистами рабочей группы проводится непосредственно анкетирование. Исходя из принципов метода «Дельфи», анкетирование проводится анонимно, исключая возможность конформизма в экспертной группе.

На заключительном этапе производится обобщение и статистическая оценка проведённого анкетирования. В случае если заданная вероятностная характеристика достоверности окажется неудовлетворительной, проводится второе, третье и последующие анкетирования. Как правило, серия анкетирований состоит из 3–4 опросов, в результате которых с заданной вероятностью может быть выработана рекомендация к принятию одного из решений, обозначенных на первом этапе.

Достоинством метода является относительная формальная объективность решения и возможность её статисти-

ческой оценки, независимость и анонимность мнений экспертов. К недостаткам следует отнести возможный чрезмерный субъективизм прогнозных оценок и значительные затраты времени на проведение анкетирования. Более того, эксперту не всегда предоставляется достаточное время на обдумывание того или иного ответа в процессе опроса, что приводит к перегибу оценочных суждений.

Вместе с тем, в современной литературе мало внимания уделяется процедуре отбора экспертной группы (третий этап приведённого алгоритма). Как было указано ранее, отбор производится социологами из специалистов соответствующей предметной области, однако формализация данной процедуры недостаточно разработана. Таким образом, остаётся открытым вопрос об оценке процедуры отбора.

В рамках данной статьи предлагается возможный вариант формализации данной процедуры путём балльной оценки условных уровней образования, цитирования публикаций, управленческого опыта работы в предметной области и наличия патентов у конкретного отбираемого эксперта (или группы). В частности, формула оценки может выглядеть следующим образом

$$E = O + П + P,$$

где E — уровень эксперта, O — уровень образования, $П$ — уровень публикаций, P — опыт управленческой работы.

В таблице 1 приведены примерные значения критерий в баллах.

Таким образом, к примеру, эксперт с высшим образованием, без публикаций и управленческим опытом в соответствующей сфере более 10 лет, наберёт 5 баллов; кандидат наук с 1 в среднем публикацией в год и управленческим опытом работы до 10 лет также получит 5 баллов.

Следует отметить, что приведённая шкала является приблизительной и служит для примерной оценки. Количество баллов по публикациям можно дополнительно уточнить, «проиндексировав» баллы наличием патентов или цитируемостью исследовательских публикаций по общепринятым индексам — РИНЦ [11], индексом Хирша [12], Scopus [13] и др.

Средний показатель в баллах на одного эксперта будет характеризовать уровень «экспертности» группы.

Предлагаемая методика была опробована в исследовании отбора экспертов для получения стратегического решения относительно перспективности организации сертификационных услуг в компании сферы консультационных услуг ООО «Консультант-Парк». Для этих целей было отобрано 10 специалистов, данные по которым сведены в табл. 2.

В целом, экспертная группа набрала 52 балла, что в среднем по группе из 10 человек составляет 5.2 балла. Таким образом, показатель «экспертности» принимаемого решения по указанной методике составил 5.2, что является сравнительно высоким (исходя из условной шкалы по таблице 1) показателем.

Таблица 1. Критерии оценки уровня эксперта

Фактор	Баллы
<i>Уровень образования (учёная степень)</i>	
Высшее образование	1
Кандидат наук	2
Доктор наук и выше	4
<i>Число публикаций, в среднем за год</i>	
0.5	1
1	2
2 и более	4
<i>Опыт управленческой работы</i>	
5 и более лет	1
10 и более лет	4
20 и более лет	8

Таблица 2. Уровни критериев по отобранным экспертам

Условный номер эксперта	Уровень образования	Уровень публикаций	Уровень управленческого опыта	Всего по эксперту
1	1	0	1	2
2	1	0	1	2
3	1	0	1	2
4	1	0	4	5
5	1	0	8	9
6	1	1	8	10
7	2	1	1	4
8	2	2	0	4
9	2	4	0	6
10	4	4	0	8

Очевидно, что показатель экспертности можно повысить путём расширения группы экспертов, то есть «экстенсивным путём» увеличения мнений, либо «интенсивным путём» за счёт подбора специалистов с иными профессиональными и академическими компетенциями.

В приведённом примере в итоге экспертной группой было предложена рекомендация относительно принятия решения по вводу планируемого спектра услуг. В дальнейшем правильность решения подтвердилась выходом на рынок конкурентов с аналогичным спектром предлагаемых услуг, что указывает на наличие «свободной ниши» на данном рынке.

В заключение, необходимо отметить следующее. Несмотря на то что метод «Дельфи» существует сравнительно давно, он до сих пор применяется на практике.

Формализация данного метода не является идеальной, поэтому существуют пробелы в практической реализации данной методики. В настоящей статье предложен подход по совершенствованию метода на этапе отбора экспертной группы с целью нивелирования ошибочности в принятии управленческих решений за счёт более формализованной методики отбора экспертной группы. При этом в качестве критерия оценки предложена балльная система уровня экспертности группы на основе трёх основных факторов — образование, число публикаций и управленческий опыт. В перспективе видится, что поднятая проблематика станет ключевым вопросом в применении метода и продолжит своё совершенствование применительно к конкретной сфере деятельности бизнеса.

Литература:

1. Бешелев, С. Д., Гурвич Ф. Г. Экспертные оценки. — М.: Наука, 1973 г. — 161 с.
2. Горшкова, Л. А., Поплавская В. А. Управленческий инструментариий организационного развития: методология формирования. Монография. — Н. Новгород: Изд-во Нижегородского государственного университета, 2014. — 159 с.;

3. Орлов, А. И. Экспертные оценки. Учебное пособие. — М.: 2002. — 31 с.;
4. Глазьев, С. Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике: научный доклад/Отд-е обществ, наук РАН; Нац. институт развития. М., 2008. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/glaziev.htm>;
5. Кислов, С. А. Фундаментальный инновационный цикл в экономике знаний/Форум молодых учёных. Тезисы докладов. Том 1. — Нижний Новгород: Изд — во ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2013. — 317 с.;
6. Полтерович, В. М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. №6. с. 11.;
7. А. Батулин. Метод экспертных оценок // Forecast4AC PRO — Программа для прогнозирования. URL: <http://www.4analytics.ru/metodi-analiza/metod-ekspertnix-ocenok.html>
8. И. Юргенс. «Дельфийский метод» с российской спецификой — дальний прицел // Открытая электронная газета Forum.msk.ru. URL: <http://forum-msk.org/material/economic/17189.html>.
9. <http://www.iff.org/what-we-do/history-of-the-future/>
10. <http://www.rand.org/>
11. http://elibrary.ru/project_risc.asp
12. <http://arxiv.org/abs/physics/0508025v5>
13. <http://www.scopus.com/>

Механизм разработки кредитной политики банка

Шапошников Максим Константинович, магистр

Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского

Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банков. В вопросе о содержательной стороне кредитной политики банка существуют различные направления. Например, в финансово-кредитном словаре кредитная политика трактуется как составная часть экономической политики, представляющей собой систему мер в области кредитования народного хозяйства [4]. В зарубежной научной литературе кредитная политика трактуется как способ выполнения последовательно связанных действий при кредитовании, где принципы представляют собой основу определения соответствующей политики и способов ее осуществления.

Ben Sherman — одна из ведущих компаний Британии, которая занимается производством различных видов одежды и обуви активно пользуется услугами банков.

Оригинальность производимых этой компанией мужских рубашек заключалась в том, что на воротнике у них располагались пуговицы, а на спине присутствовала петля, этот момент и по сей день есть неотъемлемой частью выпускаемой продукции, компания обязана своим успехом механизму кредитной политики банка.

Особенным спросом продукция этой компании пользовалась у различных в Британии молодежных движений, например таких как: моды, скинхеды. Спустя несколько лет компания перемещает свое производство в Лондон и становится ведущей компанией-производителем одежды. Так же в это время производитель начинает расширяться открывает ряд магазинов в Ирландии. Еще на протяжении нескольких лет развитие компании настолько стремительно растет, что появляется необходи-

мость расширяться и открывать новые фабрики по производству своей продукции, а также брать кредиты в банках.

Одежду марки Ben Sherman предпочитали носить многие знаменитости. Несмотря на то, что поистине популярной марка стала благодаря оригинальности производимой мужской одежды, различные марки женской одежды также стали приобретать популярность. Изготовленные только из натуральных материалов женские модели от этого производителя поистине уникальны и очень быстро заняли свое место в гардеробе прекрасной половины человечества. Через какое-то время ассортимент выпускаемой продукции этой компании пополнился, что не удивительно, различными моделями обуви. Данный вид продукции подойдет ценителям, в первую очередь, комфорта. Стильный внешний вид однозначно оценят истинные модники и модницы. Ну а качество естественно не стоит даже обсуждать — оно, как и вся продукция компании, находится на самом высоком уровне.

Когда физическое лицо берёт кредит, то, главное, для него является своевременное его оплачивать, не портить кредитную историю и не иметь прочих разногласий с банком. Казалось бы, все идёт хорошо при своевременной плате, от банка никаких претензий, но если приходит извещение, что кредит передан другому банку.

Банк может передать кредит в следующих случаях:

- банк разоряется и распродаёт свои активы;
- банк решил продать свои неблагополучные кредиты;
- банк больше не желает кредитовать физических лиц, а только юридических;

— кредитор, вообще, перестаёт заниматься кредитованием.

Причин для продажи много. Это не столь важно, а главное, чем это грозит заёмщику.

Первое, что должен знать заёмщик — он не может противостоять данному процессу, если этот пункт прописан в кредитном договоре. Поэтому когда вы получаете извещение сначала необходимо проверить свой договор. Если пункт о возможности перепродажи долга имеется в договоре, то вы опротестовать это решение не можете, так как право на продажу одним кредитором другому долга прописано в Гражданском кодексе. Другое дело, когда в кредитном договоре нет такого пункта, то банк не имеет права продать ваш кредит. Лучше всего заранее себя подстраховать и когда берете кредит, то сразу обратиться на данную оговорку в кредитном договоре. Если она вас не устраивает, и вы опа-

саетесь этого, то необходимо попробовать изменить договор либо найти другой банк.

Неудобство с переменной банка может быть вызвано тем, что новый банк может находиться в неудобном для вас местоположение, неудобная система оплаты, просто не нравится сам банк.

Худшее, что может сделать другой банк — это изменить процентную ставку и срок кредитования. Это возможно, только в том случае, если в кредитном договоре имеется такое условие. Тогда вы изменить также ничего не можете и обжаловать также не имеете права.

Поэтому, чтобы хоть как-то себя подстраховать всегда перед подписанием кредитного договора ознакомьтесь с ним более внимательно, чтобы не иметь потом неприятностей. Обжаловать продажу кредита другому банку можно только в том случае, если в договоре не прописано о таких действиях банка.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ. М.: Республика, 2012.
2. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» №395–1.
3. Инструкция «О порядке регулирования деятельности банков» №1.
4. Инструкция Центрального банка Российской Федерации №62а от 30.06.97 г. «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам»
5. Регламент кредитования физических лиц учреждениями Сбербанка России, 1999 г.
6. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбергательным банком России и его филиалами, 1999.
7. Регламент создания и использования в Сбербанке России и его филиалах резерва на возможные потери по ссудам и списания безнадежной и/или признанной нереально для взыскания задолженности, 2002 г.
8. Агарков, М. М. Основы банковского права. М.: Инфра-М, 2001.
9. Аккредитивы, документарное инкассо, банковские гарантии. М.: Финк дивелопмент, 2001.
10. Анализ экономической деятельности клиентов банка./Под ред. проф. О. И. Лаврушина. М.: ИНФРА-М, 1999
11. Антонов, А. А. Банк сегодня. // Вопросы экономики. — №3. — 1999.
12. Антонов, А. А., Пессель В. Р. Денежное обращение, кредит и банки. М.: 2000.
13. Артеменко, В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М.: «ДИС», 2000
14. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1999
15. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 2000.
16. Банковская система России, т. 2. М.: ИКК «ДеКА», 2000.
17. Банковский портфель, т. 2,3. М.: «СОМИНТЭК», 1999–98.
18. Банковское дело./Под ред. проф. В. И. Колесникова и проф. Л. П. Кроливецкой. М.: Финансы и статистика, 1999
19. Банковское дело./Под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2001.
20. Банковское дело. Справочное пособие под редакцией Ю. А. Бабичевой, 2000.
21. Банковское дело. Учебное пособие, ч. 1 и 2. Под ред. В. И. Колесникова, Л. П. Кроливецкой. — С-Пб.: Изд-во СПб, 2000.

Особенности планирования государственных закупок

Щербакова Ксения Сергеевна, студент

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

В статье рассмотрены основные изменения в сфере государственных закупок в части планирования, проведен обзор практики планирования заказчиками потребностей.

Ключевые слова: государственные закупки, методы планирования, план закупок, план-график закупок.

The article looks for main revisions of federal purchases in planning aspects. The review of different practices in requirements planning of customers is held in the article.

Key words: federal purchases, methods of planning, purchases' plan, schedule of purchases.

Система закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд представляет собой уникальный инструмент, посредством которого происходит взаимодействие органов власти, государственных предприятий, корпораций с предпринимательскими, коммерческими структурами. На законодательном уровне стоит задача выстроить это взаимодействие таким образом, чтобы обеспечить компонент двусторонней конкурентоспособности: со стороны власти и со стороны бизнеса. Конкурентоспособность регионов одного и того же уровня означает, что они конкурируют за предоставление основных условий функционирования бизнес-структур на их территории. Субъекты бизнеса при прочих равных условиях выбирают тот регион, в котором достигнут оптимальный уровень сочетаемости таких факторов, характер которых либо объективный (природные ресурсы), либо субъективный (институциональные факторы). Конкурентоспособность бизнеса — это те потребительские свойства конкретного товара (услуги), которые отличаются от аналогичного товара (услуги) конкурента по степени соответствия общественным потребностям. Властные структуры определяют на основе совокупности этих свойств ту бизнес-структуру, которая максимально удовлетворяет региональные нужды на взаимовыгодных условиях. Обеспечение такой двусторонней конкурентоспособности за счет систематизированного подхода к каждому этапу закупок повышает их качество и эффективность.

Актуальность заявленной темы подтверждается происходящими в настоящее время качественными изменениями в системе государственных закупок Российской Федерации, а также модернизацией механизмов взаимодействия государства и бизнес-структур. С 1 января 2014 году в силу вступил новый ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон), который определяет дополнительные инструменты планирования государственных закупок. Особенно важным, в рамках закона, стал переход от понятия «государственного заказа» к понятию «государственных закупок». Термин «заказ» носит больше планово-административный характер, что является негативным фактором в развитии элементов рыночной экономики, в то время

как «закупки» подразумевают отношения между поставщиком и заказчиком, выстроенные на принципах совершенной конкуренции.

В соответствии с положением статьи 1 Закона, его действие распространяется на отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд, а также на повышение эффективности и качества осуществления закупок. В этой же статье Закона выделены основные этапы, которые являются ключевыми факторами повышения качества государственных закупок. В их числе выделен этап планирования закупок.

Планирование является отправной точкой в обеспечении государственных и муниципальных нужд. Качественно спланированные потребности заказчиков, закрепление этих потребностей в утвержденной форме, заблаговременное планирование объемов и сроков закупок являются залогом успешного функционирования контрактной системы. Через планирование реализуются основные принципы, закрепленные Законом.

Для понимания заявленной темы необходимо определить, какими способами и при помощи каких механизмов осуществляется непосредственно деятельность заказчиков в рамках планирования. Во 2 главе Закона определены инструменты, элементы планирования, а также требования, предъявляемые к заказчику на этапе планирования. Среди инструментов планирования Законом предусмотрены:

- план закупок;
- план-график закупок.

Однако необходимо отметить, что план закупок станет обязательным для заказчиков только с 2015 года при планировании закупок на 2016 год. В переходный период (2014–2015 гг.) планирование происходит только посредством формирования план-графиков закупок в порядке, действовавшем до вступления в силу 44-ФЗ.

На федеральном уровне Правительством РФ утверждаются:

- требования к форме планов закупок, планов-графиков закупок;
- порядок размещения планов закупок, планов-графиков закупок в единой информационной системе (далее — ЕИС);

— общие требования к порядку формирования, утверждения и ведения планов закупок, планов графиков закупок для обеспечения нужд субъекта РФ, муниципальных нужд.

Такой комплекс требований позволяет унифицировать систему государственных закупок, систематизировать работу поставщиков и заказчиков, а также ликвидировать злоупотребление в сфере закупок, делая процесс их осуществления более прозрачным уже на стадии планирования. В перспективе, с введением идентификационного кода закупки и указанием его заказчиком в плане и план-графике закупки, процесс идентификации закупки и, как следствие, анализ и контроль ее заметно упростится.

Сложно оспорить тот факт, что, чем тщательнее разработан план, чем точнее он сбалансирован с бюджетом, и чем выше процент его выполнения, тем более эффективно будет осуществляться закупочная деятельность в целом. Заказчик разрабатывает план закупок — организационную схему работ по организации и осуществлению закупок товаров, работ и услуг с описанием и детализацией важнейших задач и процедур, касающихся закупок и порядка их проведения. При построении плана определяющим показателем является временной аспект — конкретный момент времени, в который продукция должна быть получена заказчиком.

Безусловно, существует комплекс проблем, с которыми приходится сталкиваться заказчиком на этапе планирования: это и методика планирования, и объем подготовительных работ, а также особенности документации. Методика планирования является ключевым элементом и заслуживает более детального изучения. Перед заказчиком возникает глобальная проблема — «как планировать свои закупки?». В теории планирования выделяются такие методы, как:

- программно-целевой;
- балансовый;
- нормативный;
- вариантный. [5], [4, с. 12]

Все эти методы интегрируются в систему планирования государственных закупок. *Программно-целевой метод* — это основа осуществления государственных закупок. В системе планирования Законом выделяется обоснование закупок (ст. 18, глава 2), которое предполагает формулирование заказчиком цели закупки. *Балансовый метод* планирования означает, что план закупок товаров, работ, услуг обосновывается путем составления балансовой ведомости, в которой предварительно определяются потребности заказчика и допустимый объем источника удовлетворения этих потребностей, а затем выявленные ресурсы увязываются с расчетными потребностями, т. е. балансируются. Также в планировании закупок наблюдается стоимостной метод — статьей 22 Закона закреплены положения относительно начальной (максимальной) цены контракта и цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком. Более того, пункт 2, части 1, статьи 22 закрепляет *нормативный метод*

как метод определения начальной (максимальной) цены. Помимо этого, статьей 22 предусмотрено нормирование в сфере закупок, что также непосредственно относится к процессу планирования. Нормирование в данном случае означает закрепление четких требований к закупкам, а также нормативные затраты, связанные с осуществлением закупки. *Вариантный метод* планирования не находит своего отражения в существующей системе планирования, поскольку вариативность в планах закупок и план-графиках становится деструктивным элементом в рамках обеспечения принципа единства контрактной системы. Однако вариативность в существующей модели закупочной деятельности отражается в возможности внесения изменений в документацию закупок по части планирования в установленных случаях.

Особое внимание планированию в системе государственных закупок уделяет и зарубежная практика. Федеральная контрактная система США берет свое начало с 1921 года и нормативно регулируется Федеральными правилами планирования, размещения и исполнения государственного заказа FAR (Federal Acquisitions Regulations), которые содержат более четырех с половиной миллионов норм и правил, детально регулирующих единый цикл планирования, размещения и исполнения государственного заказа. Система планирования в ФКС США включает два этапа: прогноз закупок и составление индивидуального плана закупки. Данные документы готовит каждый государственный заказчик в США. Прогноз закупок (процент экономии, процент заключенных контрактов и т. д.) основывается, в первую очередь, на план-графике размещения государственного заказа.

В рамках российского законодательства о контрактной системе также предусмотрено составление план-графиков государственными заказчиками. Основная задача такого плана — сформировать и предоставить поставщикам агрегированную информацию об объеме, способе торгов, стоимости планируемых государственных закупок в органах власти и т. д. Тем не менее, оказалось недостаточным составление только план-графиков, и в новом Законе предусмотрено четкое нормирование этапа планирования.

На всероссийском форуме «ГОСЗАКАЗ 2014» в г. Москве администрацией города было отмечено, что за счет системы государственных закупок «для Москвы сберегается каждый четвертый рубль и, благодаря этой системе, Правительство г. Москвы способно инвестировать в инфраструктуру города десятки, сотни миллиардов рублей, сэкономленных на государственном заказе». Соответственно, можно сделать вывод о том, что местные власти заинтересованы в развитии инструментов качественных закупок.

В г. Москве функции по регулированию контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для нужд заказчиков города Москвы возложены на Департамент города Москвы по конкурентной политике (далее — Заказчик). Проведем оценку качества планирования данного Заказчика.

По данным плана-графика закупок на 2013 год было выявлено, что заказчик планировал 87 позиций. Однако опубликовано было только 40 закупок (45,9%). Структура опубликованного плана соответствует утвержденной форме плана-графика. Тем не менее, в течение 2013 года было размещено менее половины планируемых закупок, что говорит о низком качестве планирования. В открытом доступе отсутствует информация о причинах выявленной ситуации, что также свидетельствует о неэффективности деятельности Заказчика. Говоря о сроках размещения закупок, необходимо отметить, что все размещенные закупки были опубликованы в сроки, указанные Заказчиком в плане-графике. Соответственно, все потенциальные участники торгов имели полный доступ к лотам.

В настоящее время сложно говорить о проблемах, связанных с реализацией норм нового Закона, поскольку еще прошел довольно малый срок для вступления в силу всех его норм в полном объеме. Тем не менее, можно выделить наиболее уязвимые стороны по вопросам планирования.

Во-первых, формальность в составлении планов и план-графиков закупок. Необходимо создать условия, мотивирующие заказчика максимально эффективно планировать свои закупки. Эта эффективность заключается в четком определении заказчиком своих потребностей и максимальном их удовлетворении.

Во-вторых, недостаточная персональная ответственность заказчиков за несоответствие требованиям, предъявляемым к планам закупок. Необходимо отметить, что работа в данном направлении в настоящее время ведется. Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации разработан законопроект [2], в соответствии с которым предлагается установить административную ответственность за нарушения должностными лицами законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок при их планировании. В частности, речь идет о включении в план закупок объекта или объектов, не соответствующих целям осуществления закупок, повлекшем признание закупки необоснованной.

За такое деяние предполагается наложение штрафа в размере от 10 тыс. до 30 тыс. руб. или дисквалификация на срок до одного года. Включение в план закупок объектов, не соответствующих требованиям ккупаемым заказчиком товару, работе, услуге или нормативным затратам на обеспечение функций, повлекшего признание закупки необоснованной, в соответствии с проектом закона влечет штраф в размере 30 тыс. руб. или дисквалификацию на срок до одного года. Кроме того, особо важен пункт о нарушении сроков при планировании контрактов, и, главным образом, сроков размещения закупок.

В-третьих, переходный период 2014–2015. Данный аспект стоит рассматривать с точки зрения организационных вопросов, с которыми уже сталкиваются и столкнутся в будущем многие заказчики. В этот период заказчики по отдельным вопросам будут еще руководствоваться прежними положениями. Обязательное планирование закупок вступает в силу лишь в период с 2015 на 2016 года. Соответственно, есть целый год для «шлифовки» механизмов планирования с одной стороны, но с другой — целый год не будет обеспечено должным образом структурирование плана закупок, что автоматически ведет к снижению качества закупочной деятельности.

На основе данных, опубликованных на основном официальном сайте государственных закупок, за 2013 год было заключено 3710518 контрактов (с отечественными участниками торгов), общей стоимостью свыше 10 триллионов рублей. Для сравнения, доходная часть бюджета РФ в 2013 году составила 12,7 триллиона. Таким образом, объем средств, аккумулирующихся в рамках государственных закупок, должен быть строго подконтрольным. Основные механизмы, обеспечивающие этот контроль, — качественное планирование закупок, открытость и прозрачность торгов, общественный контроль. Качественный внешний контроль и персональная ответственность заказчика за нарушение норм Закона позволят создать механизм эффективных государственных закупок, который в свою очередь обеспечит полноценное функционирование органов государственной и муниципальной власти.

Литература:

1. Федеральный Закон №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: текст. — М.: Эксмо, 2014. — 240 с.
2. Проект ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях // Единый портал: http://regulation.gov.ru/project/12924.html?point=view_project&stage=2&stage_id=9314
3. Антонов, В.И., Киселева О.В. Зарубежный опыт регулирования размещения государственного заказа и возможность его использования в российской практике [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.science-education.ru/109-9274>
4. Мамедова, Н.А. Федеральная контрактная система: обеспечение государственных нужд. Проблемы теории и практики управления. 2013. №10. с. 39–48.
5. Савакина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник. — М.: Издательско-торговая редакция «Дашков и К», 2013. — 324 с.
6. Официальный Общероссийский Сайт: www.zakupki.gov.ru
7. Сайт Департамента по конкурентной политике города Москвы: <http://tender.mos.ru/>
8. Сайт Единого портала Российской Федерации: <http://regulation.gov.ru/>

Сущность социального предпринимательства в современных условиях

Юшко Екатерина Сергеевна, аспирант
 Санкт-Петербургский университет управления и экономики

В статье рассматривается социальное предпринимательство как направление эффективного решения социальных задач государства за счет предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство; социальная сфера.

Социальная сфера является дотационной из бюджетов всех уровней, при этом сама сфера постоянно расширяется и требует все больших вливаний. Переход к рынку влечёт за собой неизбежные структурные изменения системы социально-экономических отношений, что не может не отразиться на динамике перераспределения приоритетов и ролей среди основных институтов общества. Указанные изменения являются следствием значительного снижения эффективности государственного регулирования экономических процессов. В результате рыночных преобразований произошло существенное изменение ресурсного, в первую очередь финансового, обеспечения мер социально-экономической политики во всей социальной сфере. Из-за хронического недостатка денежных средств ограничены возможности государства в проведении активных социальных преобразований в переходный период [1, с. 2]. В сложном экономическом положении оказалась вся социальная сфера: образование, наука, здравоохранение, культура и т. д.

В этих условиях чрезвычайно актуальной становится проблема поиска финансовых средств, в том числе дополнительных внебюджетных источников, привлечение к решению важнейших социально-экономических проблем всех групп общества. Одним из таких общественных институтов, способных эффективно справиться с решением многих общественных проблем, привлечь дополнительные финансовые ресурсы в отрасли социальной сферы, а также содействовать их оптимизации и распределению в национальной экономике, является социальное предпринимательство [2, с. 45]

С точки зрения всемирной истории социальное предпринимательство — явление очень молодое. За океаном

оно существует порядка 30 лет, в России — меньше десятилетия [3, с. 270, 4 с. 25]. Несмотря на столь юный возраст, социальное предпринимательство уже сегодня занимает место в одном ряду с некоммерческими инициативами, благотворительностью, венчурной филантропией и корпоративной социальной ответственностью. И, конечно же, у него уже есть своя история и свои герои, некоторые из которых успели добиться вполне заслуженного мирового признания.

Социальное предпринимательство (СП) — это новаторская деятельность, изначально направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях самокупаемости и устойчивости.

Социальное предпринимательство сочетает в себе социальную направленность деятельности и предпринимательский подход, то есть находится как бы на стыке предпринимательства и благотворительности.

Проще говоря, социальное предпринимательство — это бизнес-решение социальной проблемы.

Социальная проблема, которую пытается своей деятельностью решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса. Нет проблемы — нет социального предпринимателя (а есть просто бизнес с элементами социальной ответственности или социальный проект без предпринимательского подхода). Социальное предпринимательство — это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги — не цель, но средство достижения этих социальных целей, позволяющее предпринимателю оставаться устойчивым и не зависимым от постоянных донорских вливаний.

Критерии СП [10,11]:

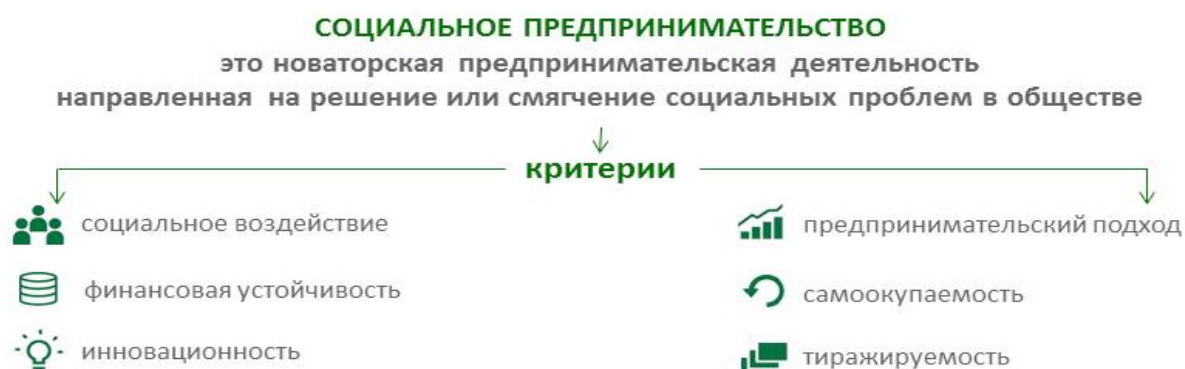


Рис. 1. Структура социального предпринимательства [5,14]

Таблица 1. **Функции государства в социальной сфере [6,7]**

ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВА: создание общественных благ
Система внутренней и внешней безопасности
Законодательная деятельность государства (обеспечение правового порядка)
Система государственного управления (эффективное государство)
Денежная система
Социальное обеспечение
Образование
Здравоохранение
Объекты инфраструктуры (Материально-техническая ее часть: система водоснабжения и очистки сточных вод, коммуникации, дороги, порты, аэродромы, единая энергетическая система)

- социальная миссия;
- предпринимательский подход;
- инновационность (новаторство в решение социальной проблемы, новая комбинация ресурсов, новая услуга для региона);
 - тиражируемость;
 - самокупаемость и финансовая устойчивость.

Социальное предпринимательство — это механизм, который может и должен стать социальным измерением модернизации России. Тиражируемость опыта, изначально заложенная в его концепции, позволяет быстро и эффективно расширять число предприятий, переносить подходы и идеи. Это сопровождается повышением компетентности социальных предпринимателей, их профессиональным ростом и вносит вклад в развитие человеческого капитала страны. В большинстве своем те, кто решается посвятить себя этой сложной области бизнеса, — новаторы. Они способны сплотить вокруг себя единомышленников, изыскать необходимые ресурсы для решения социальных проблем, объединить собственные знания с самыми современными технологиями. Социальные предприниматели создают точки роста, вокруг которых формируются не только новые предприятия, но и особые общественные отношения.

Крайне ценен опыт взаимодействия россиян с социальными компаниями. Сегодня, согласно опросу Левада-Центра, 60 % жителей России позитивно оценивают вклад малого и среднего бизнеса в развитие страны [9,13]. Вместе с тем все еще достаточно высок уровень недоверия к представителям бизнес-сообщества и их усилиям в социальной сфере.

Справедливость этих оценок подтверждают сами предприниматели: исследование ВЦИОМа (2009 год) показало, что более половины бизнесменов считают уровень социальной ответственности российского бизнеса низким [8,12]. Налицо проблема, которую можно охарактеризовать как кризис доверия. С одной стороны,

бизнес в целом воспринимается позитивно, с другой — в нем не видят активного агента социальных изменений.

С расширением сети социальных предприятий неизбежно произойдет изменение отношения к социально ориентированному бизнесу. Встречным движением станет рост социальной ответственности традиционного бизнеса, который будет стремиться интегрироваться в новую парадигму взаимодействия общества и предпринимателей.

Отдельно необходимо упомянуть функцию реинтеграции целого ряда социальных групп в общество. В первую очередь, речь идет об инвалидах, зачастую исключенных из повседневной жизни. Создание возможностей для их трудоустройства, повышения материального благосостояния и морального благополучия — одна из ключевых задач социального предпринимательства.

Взаимодействие с государственными и муниципальными органами власти в сфере социального предпринимательства не ограничивается фискальной сферой. Достаточно широкое распространение получили специальные фонды развития — партнерские организации, которые создаются с целью социально-экономического развития территорий муниципалитетами, бизнесом и некоммерческими организациями. Такие трехсторонние коалиции позволяют эффективно решать проблемы местного уровня. Более того, реализация трехсторонних соглашений формирует устойчивые партнерские связи и выстраивает коммуникационные сети, составляющие фундамент дальнейшего сотрудничества.

Упрочение взаимоотношений государства, бизнеса и общества в рамках парадигмы социального предпринимательства даст новый импульс к формированию институтов гражданского общества в России. Ориентация на комплексное решение острых социальных проблем, сетевой принцип распространения, способность к активной интеграции в существующие проекты делают социальное предпринимательство мощным источником гражданских инициатив.

Литература:

1. Баталина, М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России: Препринт WP1/2008/02. — М.: ГУ ВШЭ, 2008. [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216403244/WP1_2008_02.pdf

2. Сестренский, О. социальное предпринимательство: сила новых идей // Социальная ответственность — 2008. — № 22.
3. Alvord, S. H., Brown L. D. & Letts C. W. Social entrepreneurship and social transformation // Journal of Applied Behavioral Science. 2004. No. 40 (3): 260–282.
4. Young, D. Social Enterprise in the United States. Prepared for: The 100. EMES Conference «The Social Enterprise: A Comparative Perspective». Trento, Italy, Dec. 13–15, 2001.
5. Лаборатория социального бизнеса — <http://www.nb-forum.ru/interesting/reportages/laboratoriya-sotsialnogo-biznesa.html>.
6. Аналитические отчеты Фонда «Наше будущее» об итогах конкурсов 2009–2010 годов.
7. Глушков, В. Социальное предпринимательство в России. Начало пути. 2009: <http://www.rmcenter.ru/about/news/detail.php?ID=2907>
8. Неэквивалентный обмен: социальная ответственность бизнеса и его признание российским обществом. М.: ВЦИОМ, 2010: <http://wciom.ru/index.php?id=268&uid=13587>
9. Общественное мнение — 2009. М.: Левада-Центр, 2009.
10. Общественная поддержка и доверие как фактор развития социального предпринимательства. М.: Исследовательская группа ЦИРКОН, 2008: <http://www.zircon.ru/russian/publication/4/081216.htm>
11. Сайдуллаев, Ф. С., Шестоперов А. М. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе — марте 2010 года. М.: АНО НИСИПП, 2010: http://www.nisse.ru/business/article/article_1473.html
12. Levchenko, T. P., Koshcheev S. V. Cluster technologies in resort enterprises' energy efficiency and operational performance increase // European Journal of Economic Studies. 2013. T. 4. № — 2. c. 97–102.
13. <http://www.nb-forum.ru>
14. <http://socialentre.ru/>

Этапы процесса документирования получения инвестиций в сфере агропромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа — Югры

Яковлева Ольга Федоровна, аспирант
 Нижневартовский государственный университет (ХМАО — Югра)

Сегодня агропромышленный сектор занимает особое место в экономике как Российской Федерации, так и Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. Это обусловлено специфичностью роли агропромышленного комплекса как производителя продуктов питания, которые являются основой жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, производителем сырья для широкой номенклатуры потребительских товаров и продукции производственного назначения [1]. Поэтому развитию агропромышленного производства в современных условиях придается приоритетное значение.

Одним из основных направлений развития агропромышленного комплекса региона, адаптации предприятий к изменяющимся условиям его ведения является активизация инвестиционного процесса в данной отрасли деятельности. В современных условиях государство оказывает регулирующее воздействие на инвестиционный процесс путем разработки и введения в действие соответствующих нормативно-правовых актов, которые являются фундаментом в управлении инвестиционным процессом, т. к. регламентируют теоретические и практические аспекты привлечения инвестиций в развитие агропромышленного комплекса.

Методологические и практические вопросы инвестиционного процесса в сфере агропромышленного комплекса отражены в нормативных актах Российской Федерации федерального и регионального уровней.

Однако практическая недоработанность механизма документирования процесса инвестирования, недостаточная изученность процесса формирования и движения инвестиционного пакета документов определили актуальность и выбор темы исследования. Методологические и практические вопросы инвестиционного процесса в целом описаны в трудах В. С. Барда [2], А. Б. Крутик [3], Ю. А. Маленкова [4], Р. Гибсона [5], И. А. Бланка [6] и др. Специфика инвестиционных процессов в сфере агропромышленного комплекса, изучение проблем внедрения и использования системы планирования, контроля и регулирования деятельности в сфере инвестиционной деятельности отражена в работах А. П. Дороговцева [7], Г. С. Старовойтовой [8], Н. Я. Коваленко [9] и др. Однако теоретические и практические аспекты проблемы документирования получения инвестиций в отрасли агропромышленного комплекса остаются нерешенными.

В настоящее время согласно Закону Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществ-

вляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ [10], действует следующий общий механизм документирования процесса получения инвестиций:

1. Подача заявления на инвестирование и его технико-экономическое обоснование.
2. Рассмотрение инвестиционного заявления и проекта.
3. Принятие решения и уведомление субъекта инвестирования.
4. Заключение инвестиционного договора/контракта.
5. Получение инвестиций.

На предприятиях агропромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа — Югры указанные этапы процесса документирования получения инвестиций детализируют Закон ХМАО — Югры от 31 марта 2012 г. №33-оз «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре» [11], Постановление Правительства ХМАО — Югры от 19.10.2010 №263-п «О целевой программе ХМАО — Югры «Развитие агропромышленного комплекса, заготовки и переработки дикоросов ХМАО — Югры в 2011–2013 годах и на период до 2015 года» [12], Постановление Правительства ХМАО — Югры от 27.12.2013 №590-п «О регламенте по сопровождению инвестиционных проектов в ХМАО — Югре» [13].

На основании указанных нормативных актов первый этап механизма документирования инвестиционной деятельности на предприятиях округа заключается в предоставлении заявления на получение субсидии и сопутствующих документов согласно утвержденным срокам.

Так, Постановление от 19.10.2010 №263-п определяет следующий пакет документов, которые необходимо предоставить в Департамент экономического развития: копии учредительных документов (Устав, свидетельство о постановке на налоговый учет, свидетельство о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц/индивидуальных предпринимателей, документы о регистрации в органах государственной статистики, договор на открытие банковского счета), документы об отсутствии просроченных задолженностей, справки-расчеты. Форму справки-расчета юридические лица, в соответствии с Постановлением, могут получить в Департаменте, но, по мнению автора, более рациональным было бы приведение ее унифицированной формы в качестве приложения к нормативному акту.

В зависимости от вида деятельности субъекта инвестирования в сфере агропромышленного комплекса органами государственной власти ХМАО — Югры могут быть также затребованы кредитные договоры, договоры купли-продажи.

Порядок предоставления перечисленных документов Постановлением не регламентирует. В соответствии с ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» для получения государственной поддержки на развитие обязательно также предоставление бизнес-плана, который в указанном

Постановлении не отражен, но регламентирован и унифицирован Постановлением «О регламенте по сопровождению инвестиционных проектов».

Бизнес-план, как и заявление, в соответствии с Постановлением от 27.12.2013 №590-п может быть передан в Департамент экономического развития посредством почтовой и/или электронной связи.

Второй этап документирования инвестиционного процесса в сфере агропромышленного комплекса заключается в рассмотрении заявления и бизнес-плана. Постановлением ХМАО — Югры от 19.10.2010 №263-п «О целевой программе ХМАО — Югры «Развитие агропромышленного комплекса, заготовки и переработки дикоросов ХМАО — Югры в 2011–2013 годах и на период до 2015 года» срок рассмотрения документов определен в количестве 5 дней, Постановлением «О регламенте по сопровождению инвестиционных проектов» — 12 рабочих дней. Рассмотрение документов заключается в проверке достоверности предоставленных сведений, в установлении полноты заполнения всех разделов заявки и бизнес-плана, в определении куратора инвестиционного проекта, который будет оказывать информационно-консультационное сопровождение инвестиционного проекта. Однако такой аспект, как порядок возврата документов на доработку при выявлении каких-либо несоответствий и замечаний, нормативные акты не регулируют.

На третьем этапе инвестиционного процесса принимается решение о предоставлении или отказе в предоставлении государственной поддержки. В соответствии с Постановлением ХМАО — Югры от 19.10.2010 №263-п в получении субсидии может быть отказано юридическим лицам, имеющим просроченные задолженности, не предоставившим необходимый пакет документов для получения государственной поддержки, в отношении которых возбуждено производство по делу о банкротстве, в документах которых выявлены сведения, не соответствующие действительности. Департамент экономического развития формирует письменное уведомление с содержанием принятого решения и направляет его юридическому лицу в течение 5 дней. В соответствии с Постановлением округа «О регламенте по сопровождению инвестиционных проектов» срок информационного уведомления и заключения о результатах предварительного рассмотрения составляет не более 10 рабочих дней.

Этап заключения государственного договора/контракта, закрепленный ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», в нормативных актах регионального уровня не отражен, что исключает необходимость в его заключении, а наделяет юридических лиц правом на получение государственной поддержки лишь на основании поданного заявления.

Получение инвестиций, соответствующих пятому этапу процесса документирования инвестиционного процесса, в соответствии с Постановлением от 19.10.2010 №263-п заключается в перечислении денежных средств

на основании принятого решения, срок которого составляет 3 дня.

Таким образом, этапы документирования инвестиционной деятельности в сфере развития агропромышленного комплекса региона представлены определением «базового» состава документов, порядка их предоставления и рассмотрения. Законодательство регионального уровня при наличии довольно широкого круга нормативных актов, по мнению автора, является несовершенным и требует ряда доработок. Так, в нормативных актах имеются расхождения при определении состава документов и порядка их предоставления, при регламентации сроков рассмотрения документов и принятия решения. Не рассмотрен такой важный вопрос как порядок заключения государственного договора, хотя федеральное законодательство ссылается на его наличие при выделении государственной поддержки субъекту инвестирования. Все это привело к отсутствию единого алгоритма процесса сбора, анализа информации и документов и принятия решения, что обусловило необходимость последовательно выполнить следующий ряд задач:

Выявить типовые проблемы процесса управления документирования инвестиционной деятельностью, рассмотреть аспекты совершенствования содержания, оформления и работы с документами, их способов, принципов, этапов, результатов;

Разработать алгоритм (единой методики и инструментов) реализации инвестиционного процесса: составление и порядок предоставления в органы государственной власти региона соответствующего пакета документов, порядок рассмотрения государственными органами документов и принятие решения;

Разработать, утвердить и ввести в действие соответствующий стандарт, желательно на федеральном уровне, который закрепит единые требования к процессу документирования инвестиционного процесса независимо от применения в какой-либо экономической сфере деятельности.

Решение указанных задач будет способствовать эффективному формированию и движению документационных ресурсов инвестиционной деятельности, рационализации работы с ними с наименьшими затратами времени, труда и средств.

Литература:

1. Медведев Анатолий Юрьевич. Инвестиционная привлекательность отраслей переработки агропромышленного комплекса Европейского Севера (На материалах Вологодской области): Дис... канд. экон. наук: 08.00.05: Ярославль, 2002. 161 с. РГБ ОД, 61:02–8/1906-Х.
2. Бард Владимир Семенович. Инвестиционные проблемы Российской экономики: учебник/В.С. Бард. — М.: Экзамен, 2000. — 384 с.
3. В.С. Бард, С.Н. Бузулуков, И.Н. Дрогобыцкий, С.Е. Щепетова. Инвестиционный потенциал российской экономики. — М.: Экзамен, 2003. — 320 с.
4. Крутик Александр Борисович. Инновации и инвестиции в предпринимательстве. — СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2003. — 927 с.
5. Крутик Александр Борисович. Инвестиционные решения в предпринимательстве. — СПб.: РГГМУ, 2004. — 502 с.
6. Ю.А. Маленков. Новые методы инвестиционного менеджмента. М.: «Бизнес-Пресса», 2002. — 206 с.
7. Р. Гибсон. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками. Альпина паблишер, 2008. — 276 с.
8. И.А. Бланк. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. — М.: Омега-Л, 2013. — 672 с.
9. Дороговцев, А.П., Староверова Г.С., Клещ С.А. и др. (всего 8 чел.) Устойчивое развитие сельских территорий: Учебно-научное издание. Российская академия сельскохозяйственных наук. Вологодский гос. техн. ун-т, 2009. — 260 с.
10. Староверова, Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. — М.: Изд-во «КноРус», 2010. — 215 с.
11. Н.Я. Коваленко. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие. — М.: Юркнига, 2004. — 364 с.
12. Федеральный закон №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999.
13. Закон ХМАО — Югры №33-оз «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре» от 31.03.2012.
14. Постановление Правительства ХМАО — Югры №263-п (ред. от 24.11.2012) «О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Развитие агропромышленного комплекса, заготовки и переработки дикоросов Ханты-Мансийского автономного округа — Югры в 2011–2013 годах и на период до 2015 года» от 19.10.2010.
15. Постановление Правительства ХМАО — Югры №590-п «О регламенте по сопровождению инвестиционных проектов в ХМАО — Югре» от 27.12.2013

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Условия отмены отсрочки отбывания наказания (ст. 82 УК РФ): анализ толкования и применения

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук, доцент
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

В данной статье рассмотрены проблемы законодательной регламентации критериев отмены отсрочки отбывания наказания и практические сложности реализации означенных факторов. Автор анализирует влияние позитивных и негативных условий на изменение содержания исследуемого института. В итоге предлагаются изменения редакции ст. 82 УК РФ.

Ключевые слова: отсрочка отбывания наказания; отмена отсрочки; критерии отмены отсрочки отбывания наказания.

Действующий Уголовный кодекс РФ к основаниям отмены отсрочки относит по сути лишь нарушение родительских обязанностей (отказ от ребенка, уклонение от его воспитания). Таким образом, законодательно закреплены лишь негативные основания отмены предоставленной отсрочки. Позитивные аспекты (добросовестное исполнение родительских обязанностей и условий отсрочки) не названы, кроме истечения срока, равному сроку наказания, при том, что последнее обстоятельство отдано на рассмотрение контролирующих органов.

В уголовном законе также не урегулирован вопрос об отмене отсрочки в случаях, когда отпали основания ее предоставления: рождение мертвого ребенка, гибель ребенка, появление матери (восстановление родительских прав, усыновление, удочерение, опека и проч.) у ребенка, воспитывавшегося одиноким отцом. В указанных обстоятельствах в соответствии с буквой закона осужденное лицо пользуется отсрочкой безосновательно. Часть 4 ст. 178 УИК РФ упоминает в этой связи только смерть ребенка, на основании которой в суд направляется представление об отмене отсрочки и решении вопроса о наказании. Другие вопросы законодательно не урегулированы. В соответствии с ч. 2 ст. 3 УК РФ, ст. 8 УИК РФ применение закона по аналогии недопустимо. Соответственно, все иные случаи на данный момент находятся вне зоны законодательного регулирования. Например, если осужденный отец-одинокя, которому была предоставлена отсрочка отбывания наказания, вступит в брак и его жена усыновит (удочерит) его ребенка/будет восстановлена в родительских правах биологическая мать, право на отсрочку утрачивается. Представляется, что подобные позитивные перемены в жизни осужденного в большей степени

направлены на реализацию задач специальной превенции, чем направление такого лица в места лишения свободы. Кроме того, в подобных случаях опять-таки нельзя забывать об интересах ребенка, его привязанности к родителю.

В связи с изложенным обоснованным представляется предложение И.М. Лукьяновой о необходимости предусмотреть возможность досрочной отмены отсрочки и снятие судимости при стабильно положительном поведении осужденных и выполнении ими родительских функций по истечении не менее половины установленного срока отсрочки отбывания наказания [3, с. 10]. В то же время видится целесообразным закрепить в качестве основания отмены/непредоставления отсрочки наличие/приобретение алкогольной/наркотической зависимости/психического расстройства, не исключающего вменяемости/тяжелого опасного заболевания при уклонении от прохождения предписанного курса лечения. Во-первых, наличие указанных проблем у лица существенно затрудняет возможность адекватного исполнения родительских обязанностей. Во-вторых, уклонение от лечения свидетельствует о равнодушном отношении виновного к ребенку, чьими интересами и было обусловлено предоставление отсрочки, соответственно, может приравниваться к злостному уклонению от исполнения соответствующих обязанностей.

Следующей проблемой является вопрос о длительности отсрочки. Согласно ч. 4 ст. 82 УК РФ, контролирующий орган имеет право ходатайствовать перед судом об отмене отсрочки и освобождении лица от наказания или от его части, а также о снятии судимости, если данный орган придет к выводу о том, что осужденный исправился, хотя ребенок еще не достиг 14-ти лет. Необходимым

условием при этом является истечение срока, равного сроку наказания. Также следует учитывать, что данное решение — право, а не обязанность соответствующих органов.

В юридической литературе отмечается, что срок отсрочки для беременных женщин (более 14 лет) слишком велик для оценки жизненной позиции осужденной по отношению к ребенку, тогда как осужденные, имеющие детей в возрасте тринадцати лет, получившие отсрочку отбывания наказания, состоят на учете уголовно-исполнительных инспекций лишь один год. Поэтому в целях гуманизации законодательства и создания равных условий для осужденных предлагается установить срок отсрочки в размере оставшейся части назначенного наказания независимо от возраста ребенка, для чего внести соответствующие изменения в ч. 1 ст. 82 УК РФ, ч. 1 ст. 177 и ч. 5 ст. 178 УИК РФ [4; 5; 2, с. 275].

Еще одним вопросом, требующим внимания, является осуществление контроля за лицами, которым предоставлена отсрочка отбывания наказания. В настоящее время уголовно-исполнительные инспекции наделены в отношении рассматриваемой категории субъектов только функциями наблюдения, что не обеспечивает надлежащей эффективности. Представляется, что наличие у указанных органов контролирующих функций позволит более детально изучать особенности личности осужденного, его образ жизни. Также актуален вопрос и о функциях надзора уголовно-исполнительных инспекций: возможность привлечения к дисциплинарной ответственности, установления дополнительных правоограничений. Однако в данном вопросе следует соблюдать баланс, т.к. если расширение контролирующих функций позволяет более адекватно и обоснованно оценивать поведение субъектов, расширение надзорных функций может повлечь превышения полномочий и злоупотребления со стороны уголовно-исполнительных инспекций.

Еще одним проблемным аспектом являются сроки предупреждения о нарушении условий отсрочки. В законе данный вопрос не прописан, поэтому на практике зачастую предоставленная отсрочка не отменяется даже при наличии двух и более предупреждений. Видится целесообразным законодательно закрепить срок действия объявленного предупреждения, т.к. осужденные, получившие предупреждение в начале отсрочки и имеющие детей небольшого возраста, находятся на данный момент в неравном положении с лицами, получившими предупреждение в конце отсрочки и/или имеющие детей, по возрасту близких к установленной границе (14 лет).

В рассматриваемом аспекте важен также вопрос об уклонении субъекта от обязанностей по воспитанию ребенка. Следует согласиться с мнением авторов, относящих указанное деяние к числу длящихся [3, с. 21], в соответствии с чем начальным моментом уклонения признается первичный акт, а окончанием — прекращение соответствующих действий самим осужденным (субъективный фактор) либо наступление событий, препят-

ствующих уклонению (объективный фактор). Также представляется обоснованным расширить и законодательно закрепить перечень действий, свидетельствующих об уклонении от воспитания ребенка: деяния, свидетельствующие о ненадлежащем отношении к ребенку (отказ/недостаточное материальное содержание; оставление ребенка без присмотра на срок более суток; использование ребенка в качестве источника доходов: попрошайничество, проституция и т.п.).

Следующим проблемным вопросом реализации нормы ст. 82 УК РФ является отсутствие указания на категории преступлений, совершение которых во время отсрочки влечет ее отмену (ч. 5 ст. 82 УК РФ). В то же время отсрочка отбывания наказания — форма реализации уголовной ответственности наряду с условным осуждением. Статья 73 УК РФ дифференцирует возможности применения/отмены в зависимости от категории вновь совершенного преступления. Соответственно, в целях реализации принципов уголовного закона, положенных в основу существования данных норм, обеспечения системности и структурированности УК, градацию обоснованно установить и в ст. 82 УК РФ. В связи с вышеизложенным, предлагается дополнить ст. 82 УК РФ пунктом следующего содержания: «в случае совершения лицом в период отсрочки отбывания наказания неосторожного преступления либо умышленного преступления небольшой или средней тяжести вопрос об отмене или сохранении отсрочки решается судом».

В судебной практике также может возникнуть вопрос о повторном применении отсрочки отбывания наказания (к тем лицам, к которым она уже применялась). Следует согласиться с позицией авторов, полагающих, что в тех случаях, когда отсрочка была отменена в силу достижения последним ребенком возраста 14 лет, женщине и мужчине может быть повторно предоставлена такая отсрочка. В тех случаях, когда отсрочка была отменена, например, в связи с уклонением женщины и мужчины или от воспитания ребенка, повторно отсрочка отбывания наказания предоставлена быть не может [1, с. 73]. То есть отмена отсрочки по позитивным основаниям не нивелирует возможность ее применения к данному лицу в будущем. Отмена по негативным основаниям лишает лица соответствующей привилегии. Такой подход представляется обоснованным с позиции основополагающих принципов уголовного закона и задач, положенных в основу создания института отсрочки отбывания наказания. Хотя безусловный запрет на повторное применение отсрочки все же закреплять не стоит. В любом случае необходимо учитывать конкретные обстоятельства дела, характеристику виновного и интересы ребенка.

Суммируя вышеизложенное, предлагается внести изменения в положения нормы ст. 82 УК РФ, регламентирующие основания отмены предоставленной отсрочки отбывания наказания:

— В часть 2 ст. 82 включить дополнительный критерий: приобретение и уклонение (после предоставления

отсрочки) алкогольной и (или) наркотической зависимости, психического расстройства, не исключающее вменяемости, иного тяжелого опасного заболевания.

— В части 3 ст. 82 УК РФ установить, что срок отсрочки отбывания наказания не может превышать срока/оставшейся части назначенного наказания независимо от возраста ребенка.

— В части 4 ст. 82 УК РФ предусмотреть возможность досрочной отмены отсрочки и снятия судимости при условии стабильно положительного поведения осу-

жденных и выполнении ими родительских функций по истечении не менее половины установленного срока отсрочки отбывания наказания.

— Часть 5 ст. 82 УК РФ расширить, предусмотрев вариации изменения предоставленной отсрочки в зависимости от категории вновь совершенного преступления.

— Дополнить рассматриваемую статью примечанием, раскрывающим содержание «иного тяжелого опасного заболевания» и закрепляющим правило о возможности повторного применения отсрочки.

Литература:

1. Заева, Я.В. Некоторые аспекты проблем регулирования института отсрочки отбывания наказания в российском уголовном законодательстве// Актуальные проблемы российского права и законодательства: сб. материалов III Всерос. науч.-практ. конф. Сиб. ин-т бизнеса, упр. и психологии. — Красноярск, 2010.
2. Красильникова, М. С. Некоторые вопросы уголовно-правового регулирования отсрочки отбывания наказания (ст. 82 УК РФ)//Вестник КемГУ. — 2013. — №3 (55). Т. 1.
3. Лукьянова, И. М. Отсрочка отбывания наказания (ст. 82 УК РФ): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — Тюмень, 2010.
4. Некрылова, С. Особенности контроля за соблюдением условий отсрочки отбывания наказания беременным женщинам и женщинам, имеющим малолетних детей//Преступление и наказание. — 2006. — №9.
5. Уголовное право России/под ред. В.П. Ревина. — М., 2010.

Миротворчество Организации Объединенных Наций и гуманитарная интервенция

Зверев Петр Геннадьевич, кандидат юридических наук
Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России

Миротворчество занимает достойное место в глобальной системе разрешения конфликтов, находя практическое выражение в виде «традиционного» или классического поддержания мира [5]. Нередко оно противопоставляется иным формам участия ООН в разрешении военных и политических кризисов по всей планете. Во-первых, существуют меры по «принуждению к миру», принимаемые на основе главы VII Устава ООН, включая эксплицитное применение силы для достижения мира, как это было, например, во время войны в Персидском заливе в 1990—1991 гг. Во-вторых, в арсенале ООН имеется процедура установления мира, состоящая в активном участии Организации в поисках мирного регулирования посредством медиации и использования добрых услуг. В-третьих, речь идет о «постконфликтном миростроительстве», которое Б. Бутрос Гали описал как «действия, направленные на выявление и поддержание структур, предназначенных для укрепления и упрочения мира... часто [предпринимаемые] до завершения конфликта, чтобы ускорить формирование мира на твердой основе» [6]. Такие меры, как репатриация и реинтеграция беженцев и экс-комбатантов, разминирование и разоружение, входят в конструкцию миростроительства [3].

Часть проблемы операций ООН по поддержанию мира в начале 1990-х гг. в Хорватии и Боснии состояла в том, что миротворческие мандаты содержали в себе элементы принуждения, хотя сами операции и не задумывались как принудительные, в отличие от той же операции «Буря в пустыне» в ходе ирако-кувейтского конфликта 1991 г. В случае непосредственной операции по принуждению к миру, отсутствие согласия воюющих сторон на вмешательство третьей стороны означает, что интервенты презюмируют наличие враждебной окружающей среды и принимают соответствующие правила военных действий, а также выбирают подходящий уровень боеготовности и военного оснащения. Но что, если (как это было в случаях с Силами ООН по охране [COOH/UNPROFOR], операцией по поддержанию мира, учрежденной для бывшей Югославии в 1992 г., и Операцией ООН по восстановлению доверия в Хорватии [OOHV/UNCRO], учрежденной для Хорватии в 1995 г.) миротворческие силы руководствуются традиционными нормами по поддержанию мира и правилами ведения боя (ROE) [2], в то время как им приказано оказывать гуманитарную помощь в самый разгар боевых действий?

В литературе по международному праву уже давно сформулирован *modus operandi* «традиционных» ми-

ротворческих операций. Во-первых, речь идет о [теоретически] бескорыстной помощи извне, предлагаемой в условиях боевых действий с целью разъединения враждующих сторон. Презюмируется, что третья сторона не присоединится ни к одной из воюющих сторон для достижения ею своих целей. По этой причине корейская и иракская операции, 1951 г. и 1990 г. соответственно, не являлись операциями по поддержанию мира, но были, скорее, принудительными акциями, которые осуществлялись в соответствии с главой VII Устава ООН. Во-вторых, подразумевается беспристрастная помощь извне, то есть ООН обычно вступает в театр военных действий на основе уже подписанного сторонами соглашения о перемирии или прекращении огня. В-третьих, правила ведения боя регулируют применение силы только в порядке самообороны. По этой причине миротворцы вооружены только легким стрелковым оружием и почти всегда уступают в плане вооружения сторонам конфликта, действия которых они обязаны контролировать. В-четвертых, миротворчество ООН, по крайней мере, в первые десятилетия своего существования, имело своим объектом международные, а не внутренние, вооруженные конфликты. Исключение составил Конголезский кризис 1960–1964 гг. [1]. По мере того, как международное сообщество становилось все более вовлеченным в гражданские войны и иные кризисы, содержащие угрозы миру как внутреннего, так и международного характера, расширялись горизонты миротворчества ООН. Эта новая тенденция в миротворческих операциях получила наименование «активного миротворчества». М. Гулдинг назвал ее «принуждением к прекращению огня... принудительным вариантом традиционного поддержания мира» [7, р. 451]. Независимо от принятой терминологии, общий лейтмотив заключается в том, чтобы подчеркнуть различные модели, заполняющие «доктринальную пустоту» между поддержанием мира и принуждением к миру.

«Поддержание мира, по сути, пытается преодолеть проблему согласования усилий двух противников: миротворец стремится к тому, чтобы обе стороны конфликта понимали согласованные правила игры и транспарентность их соблюдения или отклонения от таковых. Принуждение, с другой стороны, сродни игре в ястребов и голубей: международное сообщество, посредством провокационных мер, угрожающих развязыванием войны и военным поражением, пытается принудить агрессора отказаться от агрессивных действий. Стратегически новая предметная область Объединенных Наций напоминает игру в убеждение: поскольку нет четко определенного агрессора, силы ООН, являя собой очевидную военную угрозу, пытаются убедить все стороны конфликта в том, что насилие не продолжится. Международные силы призваны не нанести поражение, но нейтрализовать местные вооруженные силы... Военной целью стратегии является сдерживание, разубеждение и отказ от применения силы» [7, р. 23].

Активное миротворчество, или миротворчество с использованием надежных и эффективных вооруженных

сил, актуализируется в ситуации, когда к миротворцам обращаются с просьбой о предоставлении гуманитарной помощи на фоне противодействия враждебной фракции, которая пытается использовать голод или болезни в качестве орудия войны. Его актуальность становится еще более очевидной, когда миротворцев призывают вмешаться и предотвратить геноцид, массовую резню или другие акты бесчеловечного обращения в условиях продолжающейся гражданской войны.

В кризисной ситуации — при оказании гуманитарной помощи — миротворцам придется либо отказаться от своего мандата, либо прокладывать свой путь в театр военных действий для доставки продовольствия, медикаментов и других форм обеспечения жизненно важных потребностей населения. Возможно также заблаговременное широкое толкование термина «самооборона», которое включается в полномочия миротворцев ООН и на основании которого они могут открыть огонь по вражеским солдатам на контрольно-пропускном пункте, если последние отказываются пропустить гуманитарный конвой. Однако командующие силами ООН в полевых условиях, прекрасно осведомленные об институциональной слабости Организации, вряд ли попытаются реализовать на практике широкое толкование самообороны. Первоначальное согласие сторон конфликта на развертывание миротворческих сил может быть даже отозвано, по крайней мере — на определенный период времени. Историческим примером такой возможности является отмена в мае 1967 г. египетским президентом Насером согласия на развертывание Первых Чрезвычайных вооруженных сил ООН (ЧВС ООН I) на территории Египта во время израильско-египетского конфликта 1956 г. [4].

М. Гулдинг приводит пример операций ООН в Конго в 1960–1964 гг. и в Сомали в 1992–1995 гг., чтобы проиллюстрировать мысль о том, что такого рода операции могут изначально быть развернуты как традиционные операции по поддержанию мира, но впоследствии способны превратиться в операции с правом значительного применения силы, когда становится ясно, что традиционный режим не позволит достичь общей цели поддержания мира и безопасности. В случае с Сомали Генеральный секретарь ООН, после осознания того, что традиционное поддержание мира не способно эффективно справиться с ситуацией, убедил Совет Безопасности учредить Оперативную группировку ООН (UNITAF) во главе с США, назначение которой состояло в обеспечении более безопасной среды для гуманитарных поставок. Возобновление регулярной операции по поддержанию мира ожидалось после того, как военная ситуация была бы взята под контроль. Однако на деле Оперативная группировка оказалась неэффективной из-за отсутствия необходимой степени принуждения, а также ввиду наличия множества полевых командиров, контролировавших разные части территории страны. В конечном итоге все это послужило препятствием для достижения миротворцами цели заключения всеобъемлющего соглашения по поставкам гуманитарной помощи.

В бывшей Югославии полевые командиры, действовавшие на территории самопровозглашенной Республики Сербской Краины в Хорватии, солдаты ренегатского мусульманского анклава под контролем Ф. Абдича в г. Би-хаче Республики Боснии, а также политический и военный истеблишмент Боснийско-Сербской Республики, базировавшийся в Пале (Босния), — чинили препятствия гуманитарным конвоям СООНО и УВКБ ООН, двигав-

шимся из хорватских портов и городов в так называемые безопасные районы ООН в Боснии. Когда же задача сдерживания стала невыполнимой для СООНО в Боснии, Совет Безопасности ООН учредил, на основе главы VII Устава, подразделение по принуждению к миру, которое было представлено государствами — членами НАТО, связанными с Канцелярией Генерального секретаря ООН при помощи довольно запутанной цепочки инстанций.

Литература:

1. Зверев, П. Г. Конголезский кризис 1960—1966 гг. и Операция ООН в Конго (ОНУК, 1960—1964): история конфликта и процесса его урегулирования // Вестник гуманитарного научного образования. — 2014. — № 2 (40). — с. 12—17.
2. Зверев, П. Г. Применение силы и правила ведения боя в миротворческих операциях ООН // Молодой ученый. — 2014. — № 6 (65). — с. 551—553.
3. Зверев, П. Г. Разоружение, демобилизация и реинтеграция как направление современного миростроительства // Молодой ученый. — 2014. — № 13 (72). — с. 182—184.
4. Зверев, П. Г. Суэцкий кризис, Шестидневная война и Первые Чрезвычайные вооруженные силы ООН (ЧВС ООН I, 1956—1967): история конфликта и процесса его урегулирования // Вестник гуманитарного научного образования. — 2013. — № 12 (38). — с. 10—16.
5. Зверев, П. Г. «Традиционное» и «расширенное» миротворчество и принуждение к миру // Молодой ученый. — 2014. — № 15 (74).
6. Boutros-Ghali, B. Building Peace and Development — 1994: Annual Report on the Work of the Organization. — New York: United Nations, 1994.
7. Ruggie, J. G. Wandering in the Void: Charting the U. N.'s New Strategic Role // Foreign Affairs. — 1993. — № 72, Nov. — Dec.

Негаторный иск

Козлова Ольга Игоревна, магистрант

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Статья посвящается рассмотрению правовой природы, структуры и условий удовлетворения требования об устранении нарушений вещного права не связанного с нарушением правомочия владения.

Ключевые слова: гражданское право, право собственности, требование об устранении нарушений не связанных с лишением владения.

Одним из способов защиты субъективных гражданских прав, обеспечивающих восстановление положения существующего до нарушения и пресечения действий, нарушающих право, является негаторный иск.

Большинство ученых полагают, что негаторный иск защищает как правомочие пользования, так и правомочие распоряжения [1, с. 564]. Такое определение содержания иска, не соответствует системе способов защиты вещных прав предложенной в доктрине гражданского права [2, с. 26]. Кроме того, приведенная точка зрения основывается только на том, что правомочие распоряжения — защищается иском об освобождении имущества от ареста, который, по их мнению, является разновидностью негаторного иска. Однако, природа иска об освобождении имущества от ареста, как негатор-

ного не находит абсолютной поддержки среди ученых [3, с. 64].

Следовательно, более верна точка зрения М. Гуревича, который указывал, что собственник вещи при нарушении несвязанном с владением «лишается лишь возможности пользоваться ею, так как третье лицо препятствует ему в этом» [4, с. 21].

Формально негаторный иск состоит из следующих элементов.

1. Стороны. Истцом может быть собственник, либо титульный владелец, лишенные возможности пользоваться вещью, но сохранившие владение ею. Ответчиком выступает лицо, которое своими противоправными действиями создает препятствия, мешающие нормальному осуществлению пользования имуществом.

2. Предметом иска является требование истца об устранении длящихся нарушений (противоправного состояния), не связанных с лишением владения. Однако предмет данного иска, в конечном счете, зависит от характера противоправных действий и конкретизируется в возможности предъявления трех основных требований: а) Требование об устранении последствий, вызванных нарушением, т. е. восстановление положения существующего до нарушения прав; б) Требование об устранении создаваемых ответчиком помех; в) Требование о запрещении противоправных действий со стороны нарушителя на будущее время, т. е. негаторный иск может быть направлен как на запрещение в последующем противоправных действий, так и на предотвращение возможного нарушения вещных прав, когда налицо угроза такого нарушения [5, с. 12].

3. Основание иска. По мнению А.П. Сергеев юридическим основанием негаторного иска являются обстоятельства, обосновывающие права истца на пользование имуществом [6, с. 565]. Представляется, что данная точка зрения не верна. В соответствии со ст. 305 ГК — всякий титульный владелец вправе предъявить негаторный иск. Титульное владение, означает передачу имущества лицу во владение с определением объема правомочий в отношении этого имущества. Если точка зрения А.П. Сергеева верна, то тогда те титульные владельцы, которые наделены только правомочием владения, лишаются негаторной защиты, но подобный вывод противоречит ст. 305 ГК. Более того, в этом случае, даже собственник не вправе заявить негаторный иск, т. к. собственность выбыла из его владения, а, следовательно, уже само имущество остается без защиты [7, с. 9]. Получается, что критикуемая точка зрения не верна, правильнее утверждать, что до тех пор, пока не будет установлена незаконность владения фактического владельца, он может пользоваться негаторной защитой.

Негаторный иск будет удовлетворен при наличии следующих условий:

1) Иск может быть заявлен лишь до тех пор, пока длится нарушение или не ликвидированы его последствия. В соответствии с этим, на негаторные требования не распространяется исковая давность (ст. 208 ГК).

2) Кроме того иск будет удовлетворен только в случае, если будет доказана противоправность действий третьего лица (при этом не имеет значение было ли это поведение виновным).

Специфика негаторного иска заключается и в том, что он применяется в качестве важного средства борьбы со злоупотреблением правом [8, с. 74]. Подавляющая часть негаторных требований вытекают из соседских отношений.

Негаторный иск обладает рядом преимуществ (безразличен добросовестности ответчика и исковой давности), и по этой причине на практике не всегда применяется в соответствии со своим назначением. Так, Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ, в обосновании

решения о выселении из жилого помещения, несмотря на пропуск срока исковой давности, указала, что «исковая давность не распространяется на требования собственника или иного владельца об устранении всяких нарушений его права. Это правило относится и к требованиям собственников (владельцев) жилищного фонда о защите их права на жилые помещения, неправомерно занятые иными лицами» [9].

В данной ситуации, негаторный иск не применим на том основании, что собственник лишен владения, а, следовательно, вправе заявлять лишь виндикационный иск, на предъявление которого распространяется общий срок исковой давности [10, с. 127].

В литературе, подобная подмена исков находит попытки теоретического обоснования. Так, Е.А. Суханов указывает, что, пока собственник недвижимости значителен собственником по данным государственной регистрации, он не может быть лишен владения «иначе как путем оспаривания законности регистрационной записи. Поэтому даже при незаконном лишении собственника возможности доступа на свой земельный участок он вправе защищаться путем предъявления негаторного, а не виндикационного иска» [11, с. 369].

Рассматриваемая проблема обусловлена тем, что в теории гражданского права в настоящее время ведется спор, суть которого заключается в обосновании того, что негаторный иск не является универсальным способом защиты права собственности. Это мнение отстаивается в противовес сложившегося мнения о том, что негаторный иск является средством защиты от любых нарушений права собственности, лишь бы это нарушение не было связано с лишением владения. Так, Т.П. Подшивалов пишет: «Придание излишней универсальности негаторному иску неблагоприятно еще и потому, что сужает перечень способов защиты вещных прав, делает его более скудным» [12, с. 88].

Статья 304 ГК РФ гласит, что собственник может требовать устранения всяких нарушений его права, хотя бы эти нарушения и не были соединены с лишением владения. Несмотря на кажущуюся простоту данной статьи, как в теории, так и на практике возникает множество проблем связанных с неточностями законодательной формулировки.

В статье 304 ГК РФ использовано словосочетание «хотя бы». Оно допускает излишне широкое толкование иска как средства защиты и от нарушений, не связанных с лишением владения, и от нарушений, связанных с лишением владения. Неудачная формулировка статьи 304 ГК РФ наводит на мысль о том, что опираясь на данную норму можно защититься от любых нарушений права собственности, в том числе и не связанных с лишением владения, а уж от нарушений, связанных с лишением владения — тем более.

Естественно негаторный иск направлен только на защиту от нарушений, не связанных с лишением владения. Нарушенное владение защищается виндикационным

иском. Противопоставление этих двух исков характерно для всей истории развития гражданского права.

Согласно ГК РФ владение — это фактическая, физическая власть над вещью, оно не может осуществляться опосредованно, и предполагает полный физический контроль самого законного владельца. Утрата такого положения обычно рассматривается как потеря владения, и дает основание для предъявления виндикационного иска. Виндикация — это спор о владении между номинальным собственником и фактическим владельцем. Государственная регистрация не уничтожает виндикационные требования, не мешает незаконному выбытию имущества из владения собственника, а лишь доказы-

вает незаконность владения фактического владельца [13, с. 91]. Проблема в том, что истребование вещи и после изменения регистрационной записи вполне может натолкнуться на возражение «о доброй совести» (ст. 302 ГК РФ), и тогда виндикация окажется невозможной. Присуждение по негаторному иску, состоящее в запрещении ответчику что-либо делать, не может вернуть владение истцу.

Таким образом, предоставление не владеющему собственнику (титულному владельцу) негаторной защиты теряет смысл, если ему обеспечивается право на виндикацию. Следовательно, никакой конкуренции между негаторным и виндикационным исками нет и быть не может.

Литература:

1. Гражданское право: Т. 1. Отв. ред. Ю. К. Толстой. — М., 2013. — 780 с.
2. Подшивалов, Т. П. Понятие и характеристика негаторного иска // Нотариус. 2009. №2. с. 25–28.
3. Подшивалов, Т. П. Освобождение имущества от ареста: проблема квалификации требования // ЗАКОН. 2010. №6. с. 62–69.
4. Гуревич, М. Гражданско-правовая защита права собственности // Советская юстиция. 1969. №21. с. 20–22.
5. Подшивалов, Т. П. Негаторный иск: проблемы теории и правоприменительной практики // Российский судья. 2010. №10. с. 11–14.
6. Гражданское право: Т. 1. Отв. ред. А. П. Сергеев. М., 2011. 633 с.
7. Подшивалов, Т. П. Негаторный иск: автореф. дис.... канд. юрид. наук. Саратов, 2011. — 22 с.
8. Подшивалов, Т. П. Охранительные правоотношения и нормы: гражданско-правовой аспект // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: право. 2012. №43 (302). с. 73–76.
9. Бюллетень Верховного Суда РФ. 1999. №9. с. 23–24.
10. Подшивалов, Т. П. Негаторный иск: дис.... канд. юрид. наук. Челябинск, 2011. 197 с.
11. Маттеи, У., Суханов Е. А. Основные положения права собственности. М., 1999. 384 с.
12. Подшивалов, Т. П. Негаторный иск и защита прав на недвижимое имущество // ЗАКОН. 2011. №1. с. 86–95.
13. Новоселова, А. А., Подшивалов Т. П. Виндикационный иск: проблемы элементного состава // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. 2008. №8 (108). с. 89–92.

Процессуальный статус и процессуальная самостоятельность следователя

Никифорова Наталья Петровна, магистрант
Тюменский государственный университет

В данной работе я бы хотела наиболее детально остановиться на такой организационно-правовой проблеме, как реализация процессуальной самостоятельности следователя.

УПК РФ в статье 5 закрепил понятие следователя. В соответствии со ст. 5 УПК следователь — должностное лицо, уполномоченное осуществлять предварительное следствие по уголовному делу, а также иные полномочия, предусмотренные настоящим Кодексом.

На сегодняшний день, следователями могут являться должностные лица, находящиеся на государственной службе в прокуратуре, органах внутренних дел, федеральных служб безопасности и наркоконтроля. Они за-

нимаются расследованием большинства уголовных дел, отличающихся, как правило, повышенной сложностью и опасностью.

Следователь отнесен к числу участников уголовного судопроизводства со стороны обвинения, но это не означает, что главной задачей следователя является во что бы то ни стало изобличить лиц, привлекаемых к уголовной ответственности. Главной задачей следователя является осуществление доказывания.

Правовое положение следователя закреплено в ст. 38 УПК РФ и в других статьях УПК РФ. Также необходимо сказать, что правовое положение следователя закреплено не только в УПК РФ, но и в других нормативно-правовых

актах. В своей работе следователь, помимо УПК РФ опирается на приказы, информационные письма, иные подзаконные акты.

Процессуальная самостоятельность следователя выражается в реальной гарантии законности и обоснованности процессуальных решений, поскольку дает следователю возможность в пределах своей компетенции самостоятельно формулировать выводы и суждения на основе проверенных достоверных доказательств. Говоря о проблемах процессуальной самостоятельности следователя В. Ю. Мельников справедливо отмечает: «Из-за недостаточной законодательной урегулированности проблемы процессуальной самостоятельности следователя, дознавателя и остающейся вследствие этого их фактической ведомственной подчиненности своим непосредственным и прямым начальникам на практике часто возникают негативные последствия в виде нарушений прав и свобод человека и гражданина на предварительном следствии и дознании».

В. С. Шадрин полагает, что из-за недостаточности процессуальной самостоятельности следователя, все чаще проявляются случаи незаконного и необоснованного привлечения граждан к уголовной ответственности, «обеспечение же процессуальной самостоятельности, в свою очередь, является важным условием надлежащего обеспечения прав и интересов личности при производстве расследования». Страдают не только незаконно привлеченные к уголовной ответственности, но и ущемляются интересы потерпевшей стороны, иных субъектов, заинтересованных в исходе уголовного дела. Ограничение самостоятельности значительно снижает творчество, инициативу и активность в работе следователя, отсюда и отношение к результатам расследования.

Процессуальная самостоятельность следователя напрямую зависит от предоставленных ему законодательством РФ полномочий, которые реализуются в рамках исполнения возложенных на него обязанностей.

В своей работе следователь должен осуществлять свои полномочия опираясь не только на нормы закона, но и на такие нравственные категории, как мораль, совесть, справедливость. Каждое действие следователя, должно основываться на личных убеждения и выражать его индивидуальную позицию по конкретному уголовному делу, при этом, не выходя за рамки законодательства РФ.

По моему мнению, в целях укрепления законности и гарантий прав и свобод граждан, которые являются участниками уголовного судопроизводства, необходимо значительное внимание уделять повышению престижа и авторитета работы следователя. Достичь этого можно, путем укрепления самостоятельного процессуального положения следователя, повышения профессионального мастерства следователей, выполнения поставленных перед уголовным судопроизводством как общих, так и частных задач. Процессуальная самостоятельность является важнейшим принципом формирования правового статуса следователя, и ее значение велико для успешного решения стоящих перед ним задач.

Проблемы процессуальной самостоятельности и процессуального статуса следователя являются одними из актуальных проблем в науке и на практике уголовного процесса. Хотя в последнее время и были написаны ряд работ, в той или иной мере затрагивающих вопросы как процессуального статуса, так и процессуальной самостоятельности следователя в уголовном процессе, спорным остается вопрос о самой сущности процессуальной самостоятельности и процессуального статуса.

Литература:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. N 174-ФЗ в ред. от 12.08.2014г// КонсультантПлюс
2. Бобров, А. В. Активность следователя как неотъемлемый элемент его процессуальной самостоятельности // Юридический аналитический журнал. 2011. N 12.
3. Будников, В. Л., Волколупов Е. В. Проблема процессуальной самостоятельности следователя как субъекта доказывания по уголовному делу // Современные проблемы уголовно-процессуального доказывания: Сборник статей. Волгоград, 2009.
4. Кожевников, И. Н. Упорядочить полномочия следователя // Российская юстиция. 1997. N 12.
5. Мельников, В. Ю. Следователь и дознаватель в уголовном процессе // Уголовное судопроизводство. 2012. N 8.
6. Шадрин, В. С. Обеспечение прав личности и предварительное расследование в уголовном процессе // Государство и право. 2010. N 11. с. 100.

Капитальные вложения федеральных бюджетных и автономных учреждений: финансово-правовые аспекты

Осеев Михаил Юрьевич, магистрант
Тюменский государственный университет

В законодательстве Российской Федерации капитальные вложения определены как инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты. В деятельности государственных учреждений затраты на капитальные вложения носят разовый характер, но при этом, с учетом высокой стоимости большинства объектов основных средств (особенно объектов недвижимого имущества), занимают существенную долю в структуре расходов.

Учитывая необходимость наличия основных средств для любого учреждения, длительный срок их полезного использования, высокую самостоятельность при осуществлении расходов бюджетными и, особенно, автономными учреждениями, законодатель установил особый порядок финансирования капитальных вложений в объекты государственной собственности.

Действующее законодательство выделяет 4 основных источника финансирования деятельности государственных и муниципальных учреждений: смета доходов и расходов; субсидии (на выполнение государственного либо муниципального задания и на иные цели); бюджетные инвестиции; доходы от приносящей доход деятельности.

Бюджетные инвестиции — относительно новый источник финансового обеспечения деятельности учреждений, который в своём сегодняшнем виде был введен Федеральным законом от 08 мая 2010 года №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [1] (далее по тексту — Закон №83-ФЗ). Они представляют из себя денежные средства, направляемые на осуществление капитальных вложений в объекты государственной (муниципальной) собственности, т. е. носят строго целевой характер. При этом в настоящее время бюджетные инвестиции не ограничены лишь объектами капитального строительства (как это было до вступления в силу закона №83-ФЗ).

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации порядок осуществления бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности Российской Федерации осуществляется в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Впервые Правительство Российской Федерации регламентировало порядок предоставления бюджетных инвестиций бюджетным и автономным учреждениям постановле-

нием от 31 декабря 2010 года №1204 [2]. Данным постановлением был установлен переходный период, который продлился до конца 2012 года. В этот период бюджетные инвестиции осуществлялись в порядке, установленном для получателей средств федерального бюджета. Таким образом, Федеральное Казначейство осуществляло открытие и ведение лицевых счетов для данных учреждений, проводило текущий и последующий финансовый контроль при санкционировании соответствующих расходов.

В 2013 году бюджетные инвестиции осуществлялись в порядке, предусмотренной постановлением правительства от 28 декабря 2012 года №1456 [3]. Данное постановление также носило временный характер, однако предусматривало уже несколько вариантов финансирования расходов, источником финансового обеспечения которых являлись бюджетные инвестиции: предоставление организациям субсидии на осуществление капитальных вложений в соответствии с соглашениями (договорами), заключаемыми между органами государственной власти — получателями средств бюджета, предоставляющими такие субсидии, и организациями; передача органами власти организациям на основании соответствующих соглашений (договоров) на безвозмездной основе полномочий государственного заказчика по заключению и исполнению от имени Российской Федерации государственных контрактов; предоставление бюджетных инвестиций в порядке, установленном для получателей средств бюджета.

Как отметила Т. В. Саакян [4], данное постановление, хоть и носило временный характер, но при этом позволило отработать на практике новые механизмы финансирования капитальных вложений, и на основе полученного опыта с 2014 года порядок предоставления бюджетных инвестиций был значительно изменен и доработан.

В частности, в Бюджетном кодексе были разделены понятия бюджетных инвестиций и субсидий на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства и на приобретение объектов недвижимого имущества. В соответствии с этими изменениями было принято постановление Правительства РФ от 9 января 2014 года №13 «Об утверждении правил осуществления капитальных вложений в объекты государственной собственности Российской Федерации за счет средств федерального бюджета» [5] (далее по тексту — Постановление №13), которым были утверждены различные правила в отношении порядка предоставления бюджетных инвестиций и субсидий.

При всей схожести данных источников финансирования между ними существует одно ключевое различие:

бюджетные инвестиции, как уже было отмечено выше, могут направляться на приобретение любых основных средств в любом виде, в то время как субсидии могут использоваться лишь для приобретения недвижимого имущества, либо для финансирования объектов капитального строительства. Определение объекта капитального строительства раскрывается в Градостроительном кодексе Российской Федерации: это здание, строение, сооружение, объекты, строительство которых не завершено, за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек. Законодатель запрещает одновременное финансирование одного и того же объекта как за счет бюджетных инвестиций, так и за счет субсидий, т.е. для каждого объекта основных средств может быть выбран только один из указанных источников финансового обеспечения.

В соответствии с Постановлением №13 бюджетные инвестиции государственным и муниципальным учреждениям могут предоставляться исключительно после передачи им полномочий государственного заказчика по заключению и исполнению от имени РФ государственных контрактов. Таким образом, предоставление бюджетных инвестиций влечет за собой открытие лицевых счетов в органах Федерального Казначейства и полностью попадает под действие Федерального закона от 05 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [6] (далее по тексту — Закон №44-ФЗ).

Для предоставления бюджетных инвестиций между органами исполнительной власти и учреждением заключается соглашение о передаче полномочий. Данное соглашение может быть заключено в отношении одного или нескольких объектов и должно содержать цели, на которые предоставляются бюджетные инвестиции, их объемы, распределение сумм инвестиций по годам. Учреждение обязано вести в отношении данных денежных средств бюджетный учет и предоставлять бюджетную отчетность.

В случае предоставления субсидий на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства между получателями субсидий и федеральными органами государственной власти заключается соглашение о предоставлении субсидии. Во многом порядок финансирования данных расходов схож с финансированием расходов за счет бюджетных инвестиций. В случае, если субсидии предоставляются бюджетному или автономному учреждению, для них также открываются лицевые счета в органах Федерального Казначейства, операции по которым учитываются в таком же порядке, как и для получателей бюджетных средств. Стоит отметить, что в соответствии с частью 4 статьи 15 Закона №44-ФЗ, автономные учреждения также должны применять его нормы при выборе способа и организации осуществления закупок за счет средств, предоставленных в рамках данных субсидий.

Кардинальным отличием субсидии на осуществление капитальных вложений от бюджетных инвестиций выступает то, что при расходовании субсидии не предусмотрена передача учреждению полномочий государственного заказчика. В данном случае учреждение заключает договора от своего имени, соответственно Российская Федерация не несёт ответственности по данным договорам перед поставщиками либо подрядчиками.

Таким образом, с 2010 по 2014 год порядок предоставления бюджетных инвестиций претерпел значительные изменения. Если изначально бюджетные инвестиции осуществлялись исключительно в форме, предусмотренной для получателей бюджетных средств, то теперь вложения в объекты капитальной собственности могут осуществляться двумя путями: при предоставлении бюджетных инвестиций учреждение заключает договор от имени Российской Федерации, при предоставлении субсидий — от своего имени. При этом в обоих случаях государство осуществляет жёсткий контроль за расходованием данных средств, что обусловлено особенностями их целевого назначения (направлены на финансирование капитальных вложений, т.е. объектов, преимущественно дорогостоящих и имеющих длительный цикл использования). Так, учреждение вынуждены открывать лицевые счета в органах федерального казначейства, вести бюджетный учет и предоставлять бюджетную отчетность, применять законодательство о контрактной сфере закупок, а финансовый орган при санкционировании расходов осуществляет предварительный текущий контроль в порядке, предусмотренном для получателей бюджетных средств.

В настоящее время помимо бюджетных инвестиций существуют и иные способы получения объектов основных средств бюджетными и автономными учреждениями, которые зачастую слабо регламентированы. Так, в последнее время получает распространение механизм создания объектов основных средств на основе механизмов государственно-частного партнерства, с последующей их передачей учреждению на праве оперативного управления. Под государственно-частным партнерством понимается взаимодействие публично-правового образования и коммерческой организации по реализации совместных проектов, предполагающее объединение ресурсов и распределение рисков между сторонами.

По состоянию на август 2014 года в 68 субъектах Российской Федерации приняты законы о государственно-частном партнерстве [7], на основании которых реализуются инвестиционные проекты по созданию объектов государственной и муниципальной собственности, при этом одним из наиболее востребованных направлений является строительство зданий детских садов, школ с последующей их передачей на праве оперативного управления соответствующим образовательным учреждениям.

В то же время федеральный закон «О государственно-частном партнерстве в Российской Федерации», проект которого был внесен в Государственную Думу еще в 2013 году [8], по настоящее время прошел лишь

первое чтение. В связи с отсутствием федерального законодательства по представленному вопросу, законы субъектов Российской Федерации во многом противоречат друг другу, при отборе коммерческих организаций для реализации проектов на основе государственно-частного партнерства зачастую используются непрозрачные процедуры и искусственные ограничения. Таким образом, нельзя говорить, что проблема правовой регламентации данного направления расходования бюджетных средств полностью решена. В то же время, несмотря на то, что законодатель изначально предусматривал для бюджетных и автономных учреждений большую самостоятельность в распоряжении собственными финансовыми ресурсами, чем для получателей бюджетных средств, тенденция по усилению контроля за осуществлением капитальных вложений, несомненно, является верной.

Дальнейшую правовую регламентацию финансирования капитальных вложений бюджетными и автономными учреждениями, несомненно, необходимо осуществ-

лять, при этом можно выделить следующие ее основные направления: сохранение жесткого контроля за использованием бюджетных средств, предоставленных учреждениям в форме субсидий на осуществление капитальных вложений и бюджетных инвестиций; внедрение процедур контроля за осуществлением капитальных вложений за счет субсидий на выполнение государственного задания и доходов от иной приносящей доход деятельности; осуществление правового регулирования на федеральном уровне механизмов государственно-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов; применение процедур независимой антикоррупционной экспертизы при осуществлении крупных инвестиционных проектов; повышение открытости и прозрачности при осуществлении капитальных вложений, в том числе их освещение в средствах массовой информации и в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», проведение общественного обсуждения при реализации крупных инвестиционных проектов.

Литература:

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ: по сост. на 5 мая 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2010. — № 19. — Ст. 2291.
2. О порядке предоставления в 2012 году бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации в форме капитальных вложений в основные средства федеральных бюджетных учреждений и федеральных автономных учреждений: Постановление Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2010 г. № 1204: по сост. на 30 декабря 2011 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2011. — № 2. — Ст. 372.
3. О порядке осуществления в 2013 году бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 1456 // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2013. — № 1. — Ст. 52.
4. Саакян, Т. В. Еще раз о бюджетных инвестициях / Т. В. Саакян // Бюджетный учет. — 2013. — № 3. — с. 17–23.
5. Об утверждении правил осуществления капитальных вложений в объекты государственной собственности Российской Федерации за счет средств федерального бюджета: Постановление Правительства Российской Федерации от 9 января 2014 г. № 13: по сост. на 20 марта 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2014. — № 3. — Ст. 282.
6. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ: по сост. на 21 июля 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2013. — № 14. — Ст. 1652.
7. О проекте Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации»: письмо Министерства экономического развития Российской Федерации от 04.08.2014 г. № 18425-СБ/Д13и. [Электронный ресурс]. Документ опубликован не был. — Доступ из справочной системы «Консультант Плюс» (дата обращения 05.09.2014).
8. Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации: Проект Федерального закона № 238827–6: внесен в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации 13 марта 2013 г.: принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в I чтении 26 апреля 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eg-online.ru/document/law/227737/> (дата обращения 05.09.2014).

Доктрина эффективного государственного управления: элементы и содержание на примере стран ЕС

Шмелев Иван Валерьевич, кандидат юридических наук, старший преподаватель
Российская академия правосудия (г. Москва)

Управление обществом — важнейшая задача государства, при этом государство в лице органов и должностных лиц должно стремиться к эффективному управлению. Для выполнения данной задачи необходимо определить понятие эффективного государственного управления, какие критерии лежат в его основе. Страны Евросоюза десятки лет разрабатывали данные критерии, которые впоследствии стали частью законодательства и успешно применяются по настоящее время. Статья предоставляет обзор на законодательные основы эффективного государственного управления в странах ЕС.

Ключевые слова: публичная администрация, государственное управление, принципы административного права, административное право.

Доктрина эффективного государственного управления представляет собой совокупность ключевых элементов, затрагивающих деятельность публичной администрации, среди которых можно выделить следующие: принципы на которых основывается административная деятельность, права частных лиц во взаимоотношениях с публичной администрацией, обязанности государственных служащих по отношению к частным лицам и требования к административным процедурам.

В Европейском союзе предпосылками зарождения доктрины следует считать резолюцию Совета Европы 1977 года и Рекомендацию Совета Европы 1980 года, в которых и нашли отражение большинство перечисленных далее правил [1].

Рассмотрение перечисленных элементов следует начать с принципов, юридическую силу и роль которых невозможно переоценить. К таковым относятся: принцип законности, не дискриминации, то есть гарантии равных прав и свобод человека, пропорциональности.

Принцип законности сформулирован преимущественно в конституциях стран ЕС, и детализирован в административно-процессуальном законодательстве стран-участниц. В некоторых государствах, к примеру в Австрии, данный принцип полностью привязан к деятельности публичной администрации [2]. Однако в целом данный принцип можно сформулировать так: все вопросы вытекающие из конституции регулируются действующим законодательством.

Принцип не дискриминации также исчерпывающим образом сформулирован и гарантирован конституционно. В конституциях некоторых странах также перечислены основания, по которым дискриминация запрещена. Согласно конституции Словении каждому гарантированы равные права и свободы вне зависимости от национальности, расы, пола, языка, религии, политических и иных убеждений, финансового положения, происхождения, образования, социального положения или любых других личных обстоятельств [3]. Конституция Финляндии же закрепляет равенство

всех перед законом и запрет на не мотивированное отличающееся от других отношение к человеку по причинам, затрагивающим его личность. В административно-процессуальном законодательстве, как правило, дан более исчерпывающий перечень оснований, которые не должны повлечь возникновение каких-либо привилегий. К примеру, в соответствии со статьей 6 АПК Латвии, по делам, в которых присутствуют идентичные фактические и юридические основания субъектам административной юрисдикции следует принимать идентичные решения.

Принцип пропорциональности в отличие от вышеупомянутых базируется в основном на национальном прецедентном праве, а также может быть закреплен нормативно [4].

В целом, принципы, закрепленные в Конституциях, сформулированы неточно, однако их значение раскрывается правоприменителем при разрешении конкретного административного дела. Принципы формируют соответствующие права и обязанности, содержание которых разъясняет, как конкретный принцип может быть применен к субъекту (деятельности) административно-правовых отношений.

Право на беспристрастное и справедливое разрешение дела может выражаться в обязанности публичной администрации действовать объективно или же обслуживать всех на равных основаниях. Нарушение данного права является основанием дисквалификации должностных лиц публичной службы, закрепленное в административно-процессуальном законодательстве. Так, согласно параграфу 9 (1) АПК Словакии [5], официальное лицо, в беспристрастности которого возникли обоснованные сомнения, не должен участвовать в процессе принятия решения по административному делу. Беспристрастность невозможна как в случаях взаимоотношений самого должностного лица с заинтересованными сторонами [6], так и его близких [7] (дети, внуки, родители, братья и сестры и иные лица разной степени родства, особенно близкие должностному лицу и его супруге). Также в случае на-

личия какой-либо выгоды для должностного лица, в том числе не материального характера [8], оно может быть отстранено от дела.

Право на рассмотрение индивидуального административного дела в разумный срок может быть сформулировано и как право на рассмотрение дела без излишнего промедления и корреспондировать обязанности государственного служащего быстро и эффективно выполнять поставленные задачи [9]. Понятие разумного срока может содержать как общий временной промежуток, так и право заинтересованного лица на получение сведений о сроках рассмотрения дела по запросу [10].

Право быть заслушанным до вынесения решения, означает что участнику индивидуального административного дела должна быть предоставлена возможность сообщения (устной или письменной форме в большинстве стран) сведений касающихся фактов и обстоятельств, относящихся к данному делу.

Право на доступ к информации является частью конституционно-правового статуса личности, при этом может быть ограничено по соображениям государственной безопасности [11], либо на основании специального закона [12].

Право общего доступа к документам закрепленное как в конституциях, так и в АПК стран-участниц ЕС разъясняет действие принципа прозрачности: официальный документ может быть засекречен только на основании специального акта. При этом необходимость идентификации лица и обоснования причин доступа в большинстве стран ЕС отсутствует.

Право быть заслушанным порождает в том числе обязанность изложить причины принятия решения в письменной форме. При этом содержание и объем данной обязанности, а также сопутствующие процессуальные обязанности в различных законодательствах сформулированы по-разному. К примеру, согласно АПК Австрии, если позиция стороны не полностью учитывается в решении или же решение принято с учетом возражений и дополнений вовлеченных сторон, причины должны быть изложены в решении [13]. Это означает, что единственным основанием решения без мотивировочной части может быть полное удовлетворение требований стороны, а возражения других сторон отсутствуют.

Административное законодательство иных стран закрепляет более исчерпывающий и детализированный перечень ситуаций, в которых причины должны быть изложены. Чаще всего решение необходимо мотивировать в случаях, если оно затрагивает чьи-либо права или законные интересы, а также в случае превышения установленного срока [14]. Законодательство Швеции закрепило иную формулировку рассматриваемой обязанности: решение должно быть мотивировано, за исключением если оно не адресовано стороне, затрагивает назначение на государственную службу, в интересах на-

циональной безопасности, в силу срочности принимаемого решения [15].

В требованиях к мотивировочной части отражены: адекватность ясность и существенность причин, также решение основываться на оценке юридических и фактических обстоятельств [16].

Что касается требований к содержанию самого решения, оно также должно включать указание на возможные способы обжалования решения всем заинтересованным лицам, что вытекает из соответствующей обязанности должностного лица [17].

Обязанность уведомления сторон административного дела возникает в отношении тех лиц, чьи права и законные интересы затрагиваются решением. Правила процедуры уведомления могут варьироваться, касаться места вручения, сроков, содержания и формы, однако в большинстве стран она присутствует и имеет характер общего правила закрепленного в административно-процессуальной норме.

Документирование административной процедуры означает обязанность по составлению протокола, при этом время, способ и содержание протоколов может устанавливаться административно-процессуальным законодательством. Обязанность по ведению протокола может быть возложена обоснованным заявлением стороны, а также вытекать из нормы соответствующего закона. Устные заявления, как правило, фиксируются и подписываются ее участниками [18], а сам протокол должен содержать время, место, наименование публичного органа и сторон, цель, рассмотренные заявления и возражения участников [19].

Дополняет обязанность ведения протоколов, обязанность хранения (архивирование) материалов административного дела. Специальные акты содержат правила регистрации, категоризации дел и предоставления информации в целях обеспечения доступности, а также соблюдения прав на доступ к информации и документам.

Завершает амальгаму фиксированных правил доктрины эффективного государственного управления обязанность, которая может быть растолкована как совокупность стандартов надлежащего поведения государственного служащего. Прежде всего указанная обязанность касается гражданских служащих и отражена в соответствующем законодательстве.

Стандарты поведения можно классифицировать как стандарты отношения к службе (эффективность, последовательность, пунктуальность, порядок на рабочем месте), и к клиентам (внимательность, вежливость, уважение, культура языка) [20].

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что все перечисленные элементы эффективного государственного управления, несмотря на различия в их толковании, закреплены в законодательстве стран ЕС и имеют большое юридическое значение для становления системы государственного управления Евросоюза.

Литература:

1. European Regional Planning Strategy, European Conference of Ministers Responsible for Regional Planning, Council of Europe
2. Подпункт 1 статьи 18 Конституции Австрии, здесь и далее для Конституций — <http://www.ecln.net/national-constitutions.html>
3. Пункт 1 статьи 14 Конституции Словении
4. Статья 6 АПК Финляндии (здесь и далее для Финляндии — <http://www.finlex.fi/fi/laki/kaannokset/2003/en20030434.pdf>)
5. АПК Словакии https://www.indprop.gov.sk/swift_data/source/pdf/legislation/pravo_6771.pdf, в оригинале на http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=242593
6. Статья 28 АПК Испании http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=268850
7. Статья 28 (1) АПК Финляндии <http://www.finlex.fi/fi/laki/kaannokset/2003/en20030434.pdf>
8. Секция 10 АПК Эстонии (здесь и далее для Эстонии — <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxweest.htm>), Секция 14 АПК Чехии <http://ducr.cz/drurad/CAP-extrakt.pdf>
9. Закон о гражданских служащих Словении <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxweslv.htm>
10. Параграф 41 АПК Эстонии
11. Статья 105 Конституции Испании.
12. Параграф 17 АПК Австрии <http://www.refworld.org/docid/3ae6b5a7e.html>
13. АПК Австрии <http://www.refworld.org/docid/3ae6b5a7e.html>
14. Статья 54 АПК Испании
15. Секция 20 АПК Швеции <http://www.government.se/content/1/c6/06/48/92/a02dc523.pdf>
16. Статья 60 АПК Австрии, статья 44 АПК Финляндии
17. Статья 58 АПК Австрии
18. Секция 26 АПК Литвы <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UNTC/UNPAN018406.pdf>
19. Статья 18 АПК Эстонии
20. Закон о публичной службе Литвы, Закон о государственных гражданских служащих Финляндии <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/NISPAcee/UNPAN012617.pdf> https://www.vm.fi/vm/en/04_publications_and_documents/01_publications/06_state_employers_office/89879/89880_en.pdf

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 16 (75) / 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.
Каленский А. В.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
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)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
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 издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4