

МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ

Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (II)



Санкт-Петербург

УДК 330
ББК 65
П78

Редакционная коллегия сборника:

*М.Н. Ахметова, Ю.В. Иванова, К.С. Лактионов, М.Г. Комогорцев,
В.В. Ахметова, В.С. Брезгин, А.В. Котляров, А.С. Яхина, Насимов М.О.*

Ответственный редактор: *Г.А. Кайнова*

Проблемы и перспективы экономики и управления (II): материалы междунар. науч. конф.
П78 (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — Санкт-Петербург: Реноме, 2013. — vi, 144 с.

ISBN

В сборнике представлены материалы международной научной конференции «Проблемы и перспективы экономики и управления (II)». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Иванов В.В., Иванова А.В.

Анализ природы экономических кризисов 1

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Balkevicius A.

Development of the economic ideas of the Austrian School. 4

Каргина Р.Ю.

История экономической мысли 6

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Ельмеева И.Г.

Практика рейдерских захватов в России. 10

Каюков В.В., Мельчакова Ю.Л., Нор С.А.

Роль экономики в жизни общества: проблемы и суждения. 12

Титовец М.А.Christian Character of Economic Activity in S.N. Bulgakov's Work «Philosophy of Economy»
and its Modern Value in Formation of Spiritual and Moral Economy 16

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Лебедева В.Д.

Влияние факторов на экономический рост и развитие государства 22

Плахин Е.С.

Инновационный процесс как основа экономико-технологического развития АПК 24

Соколова Ю.А.

Анализ динамики бюджета и налогов современной России 27

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Каримова М.Т.Структурные сдвиги в промышленности регионов Таджикистана и их влияние
на экономический рост 30**Хоналиев Н.Х.**

Энергетические ресурсы и энергетическая безопасность Республики Таджикистан 33

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Анохина Н.Ф., Перевалова К.С.

Роль России в международной трудовой миграции 38

Грызунова Е.В., Акашева В.В.

Функционирование Таможенного союза в современных условиях 40

Коргасбеков Е.Ж.Повышение роли управления проектами в сфере малого и среднего бизнеса
Республики Казахстан 43**9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ****Живодинский О.Е.**

Развитие кредитной инфраструктуры субъектов малого бизнеса Российской Федерации 46

Колесов П.Ф.

Современный взгляд на инвестиционную банковскую деятельность 48

Пострелова А.В., Донскова М.В.

Оценка интеллектуального капитала предприятия 53

Пострелова А.В., Казакова Е.А.

Информация, необходимая для оценки бизнеса 56

Пострелова А.В., Мокроусов А.С., Абдулхакова Г.Ж.

Правильная оценка бизнеса при операциях купли-продажи 59

Садрева А.Р., Кабирова С.З.

Введение новых систем оплаты труда работников бюджетной сферы 61

Шарипов Б.М.Проблемы ускоренного развития экономики Таджикистан в условиях нестабильности
его финансового обеспечения 63**Эзрох Ю.С.**

Банковские пластиковые карты: технологическая эволюция и конкуренция 67

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**Демакова О.А.**Анализ применения положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов»
(ПБУ 24/ 2011) на примере бухгалтерской отчетности ОАО «Распадская» 70**Дудкина А.В.**

Проблемные вопросы учета финансовых вложений в коммерческой организации 74

Шегурова В.П., Скворцова Ю.Н.

Приемы бухгалтерского учета в области снижения налога на прибыль 77

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ**Васюхин О.В., Чжу Хань**

Разработка маркетинговой стратегии для иностранных предприятий 80

Лубшева М.Н., Иголкина Е.А.

Особенности рекламной кампании медицинского оборудования на рынке B2B 82

Ребрикова Н.В.

Технология кросс-маркетинг: теория и практика 84

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА**Макарова Ж.А.**

Профессиональная деятельность специалистов по управленческому консультированию как услуга 87

Сидельцев С.В.

Методологические подходы к оценке трудового потенциала персонала предприятия 90

Степанов М.А., Димча Е.Д., Степанова Н.Р.

Анализ и оценка прогнозирования спроса на специалистов высшей школы 92

Трифорова И.В.

Мотивация персонала и использование форм материального стимулирования на предприятии 95

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Васюхин О.В., Лу Цзяцзя

Опыт создания малых инновационных предприятий при СПб НИУ ИТМО 99

Володина И.Г.

Анализ и оценка уровня финансовой безопасности предприятия. 101

Жеребцов В.А.

Методика внедрения системы «бережливое производство» на предприятиях сферы услуг 104

Калинина Н.М.

Интегрированный контроллинг: матричный подход к формированию целевых параметров управления промышленными экономическими системами 108

Ломакин А.Ю.

Инновационный потенциал как основа стратегии развития предприятия. 111

Юсупова Д.Ф., Кабирова С.З.

Коллективный договор: история и современное состояние 115

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Андреева Н.В.

Совершенствование транспортного налога и повышение его собираемости 117

Белехова Г.В.

Индикаторы сберегательной активности населения (на примере Вологодской области). 119

Королькова А.Е.

Развитие инноваций в отраслях пищевой промышленности региона (на примере Белгородской области). 123

Милова Ю.Ю.

Высшее образование в инновационном развитии экономики Иркутской области 125

Побединская А.В.

О корреляционной зависимости конкурентоспособности региона и уровня жизни населения (Тюменский регион) 130

Хаштаров Б.Л.

Инновационный путь развития сельского хозяйства Северо-Кавказского федерального округа. 134

18. ТУРИЗМ

Глобова С.А.

Зарубежный опыт применения событийного маркетинга как инструмента повышения туристической привлекательности территории 137

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Переверзева Л.В., Казакова А.И., Кирова Н.Ю., Канунникова А.П.

Выявление проблем и перспектив развития жилищно-коммунального хозяйства в г. Арсеньеве 141

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Анализ природы экономических кризисов

Иванов Виктор Викторович, кандидат экономических наук, профессор
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

Иванова Анастасия Викторовна, учащийся
Гимназия №1518 (г. Москва)

В работе представлены результаты анализа эволюции экономических теорий (ЭТ). Уточнено содержание и природа экономического цикла — основного механизма экономического развития. Установлена природа и роль, которую в процессе экономического развития играют периодические (10–11 лет) кризисы. Рассмотрена природа, новая роль и влияние финансовых пузырей на рост современных кризисов. Определено, что мировые кризисы трансформируются в новый вид кризисов, который для разрешения накопленных противоречий, требует совместных международных усилий направленных не на стабилизацию пузырей от внешних и внутренних разрушающих воздействий, а на создание механизмов способных разрешать накапливаемые противоречия и управленческую неэффективность вне рамок кризисов, периодически формировавшихся внешними условиями.

Ключевые слова: Экономическая теория, кризисы, экономические циклы, финансовые пузыри, солнечная активность, Кейнс, Маркс, Эрхард.

Анализ эволюции экономических теорий показал, что явления кризисов, не только рано начали преследовать экономику и общество, но и происходили с завидной регулярностью. Этот факт был с самого начала отмечено в теориях, но при этом совершенно не проливал свет на их природу.

Более того, кризис как явление самостоятельное практически не рассматривался. Он представлялся лишь как завершающая стадия экономического цикла, в свою очередь определяемого в виде волнообразного колебания экономической активности.

В результате, в основе цикла оказывался вопрос деловой активности, денег или какой-либо иной финансовой субстанции, позволяющей развиваться экономическому процессу. Это развитие шло до тех пор, пока под грузом накопленных проблем и ошибок, не возникал коллапс, после чего все «обнулялось» и процесс начинался заново.

Данный подход, тем более проверенный сотнями экономистов, и множеством их теорий на этот счет выглядит вполне логично. Однако он не может объяснить одного фундаментального парадокса, наблюдения на протяжении восьмисот лет показали, что при совершенно различных экономиках, странах, укладах и обстоятельствах, кризисы повторяются с завидным постоянством [5].

При этом правда возникли споры не только о причинах, но и периодичности явления.

К настоящему времени выделяют несколько типов цикла. Например, Л. Гринин, А. Коротаев [1], выделяют

четыре типа циклов: Китчина (3–4 года), Жюгляра (7–11 лет), Кузнеца (22–25 лет), Кондратьева (40–60 лет). Их совместный анализ показывает, что при наличии определенных наблюдений и их объяснений, все же основным остается цикл Жюгляра, который данное название носит не во всех источниках, но определяет фактически регулярно (в 7–11 лет) возникновение кризисных явлений в экономике.

Таким образом, при всем многообразии типов циклов и теорий, кризисы, как явления происходили не независимо от разных мест и обстоятельств с независимым постоянством. При этом каждая проблема развивалась самостоятельно и накапливала собственный потенциал («пузырь»), однако кризис как «Юрьев день» был для всех один.

Вероятно, в этом случае идет речь о явлении внешнем, и природном. Несмотря на то, что в современных экономических теориях данный феномен не рассматривается и вопросы возникновения и развития кризисов связаны, прежде всего, с их непосредственными экономическими причинами, в 30-е годы двадцатого века была выдвинута А. Чижевским [7], теория, разрешающая все перечисленные парадоксы и проблемы. В своих работах, он связал возникающие в обществе, в том числе и экономике, кризисы с непосредственным воздействием солнечной активности.

Ни развить теорию, ни представить ее сколь либо широко Чижевский не смог, так как в рамках этой теории по-

лучалось, что свершение Великой октябрьской социалистической революции было, в первую очередь следствием солнечной активности, а не сознательной активности народных масс, что в 1931 году получало однозначную оценку.

Несмотря на трагичность произошедшего, за прошедшее время данный вопрос получил широкое развитие в самых различных отраслях знания. В результате сегодня мы не только можем говорить, о возможности рассмотрения данных подходов в рамках экономической теории и практики, но и достаточно ясно понимать действие данного механизма.

Физическая природа солнечной активности зафиксирована научными спутниками и связана с постоянным динамическим процессом систематической смены магнитных полюсов на Солнце раз примерно в 10–11 лет. Процесс этот не полностью равномерный, поэтому не исключено, что циклы имеют сложную природу и составляют дополнительные среднесрочные циклы.

В течение всего цикла солнечной активности, с поверхности солнца происходит выброс ионизированной плазмы в значительных количествах и с высокой скоростью. Если плазма долетает до Земли, то при взаимодействии с атмосферой и людьми, она вызывает серьезные проблемы от выведения из строя электроники и нейрожаев, до влияния на человеческий организм.

Медики еще в прошлом веке заметили, что во время магнитных бурь, резко возрастает нагрузка на психику и на кровеносную систему. Вследствие чего, почти 75 % инсультов и инфарктов происходят в эти дни.

Влияние на психику так же имеет массовый характер, так как значительная доля населения подвержена данному влиянию. И хотя достаточного количества клинических наблюдений за пациентами не доступно, можно проводить сравнительные исследования известных кризисных ситуаций и солнечной активности на протяжении длительного времени. Так же заметна корреляция при наличии наиболее сильных всплесков. В частности, цикл так называемых «арабских революций» пошел после одной из сильнейших всплесков 2011 года, и последовавших за ней магнитной бурей.

Интересно так же «совпадение» резкого падения российских акций в сентябре 2011г за два дня на 16% и последовавшее за этим увольнение министра финансов Кудрина, так же происходило сразу после еще одной сильнейшей серии солнечных всплесков.

Большой интерес представляет собой, и сравнительный анализ исторических данных в части мировых кризисов или иных общественных конфликтов. Подавляющее большинство этих событий попадает на «ямы» и «гребни» волн солнечной активности.

Безусловно, в части содержания и природы процесса — экономические, социальные, политические и прочие проблемы развития социально экономических процессов никуда не денутся. В случае, если процесс не имеет достаточной сбалансированности, в нем постепенно начнут нака-

пливаться проблемы. В большинстве крупных социально-экономических процессов для накопления критической массы проблем, останавливающих процесс развития системы требуется более 11 лет, поэтому внешний физический процесс — солнечная активность, с периодичностью в 11 лет выступает катализатором развития кризиса в разных сферах человеческой деятельности, включая и экономику.

Природа самих противоречий является предметом анализа процесса, оказавшегося в кризисе, при этом его рассмотрение должно проводиться комплексно, с точки зрения места этого процесса в развитии общества.

Данные же о характере солнечной активности и перспективах ее развития, позволят определиться с характером, силой и продолжительностью кризиса, как такового.

Однако как водится решение одних проблем, порождает новые. В данном случае, понимание специфики развития кризиса неизбежно должно приводить к созданию работающих антикризисных моделей, которые позволят этих самых кризисов избежать или максимально сгладить их прохождение. На первый взгляд, эти действия кажутся абсолютным благом, последствия кризисов это и серьезные личностные трагедии и проблемы развития целых государств. Но с другой стороны, все зависит от принципа решения. Если мы будем пытаться избегать только самого явления или катализатора его вызывающего, то возникает еще более опасная ситуация — проблемы, приведшие к кризису, остаются без ответа, появляется очередная возможность отложить их решение. И тогда на рынке начинает надуваться очередной «пузырь».

Весьма образное понятие «пузырь», который может «надуваться» при росте проблем и «лопаться» («сжиматься») в случае разрешения ситуации возникло достаточно давно в процессе изучения и описания кризисов, как явление накопления погрешностей и проблем.

Как и природа кризисов, причины формирования и развития «финансовых пузырей» на сегодня не имеют четкой трактовки. Учеными высказываются разные гипотезы, например, что возникновение пузырей является следствием неопределенности истинной стоимости, следствием спекуляций, сговора, сочетания низких процентных ставок и высокой инфляции или даже ограниченной рациональности принимающих решение. Но для каждой гипотезы находились практические несоответствия, опровергающие их главные постулаты. Более того, выяснилось, что пузыри появляются и в условиях отсутствия спекуляции и при четкой оценке активов. [7].

Анализ процессов показывает, что вредными считаются как сами «финансовые пузыри», поскольку приводят к неоптимальному распределению и расходу ресурсов, так и разрешение ситуации с ними, поскольку разрешение происходит в виде «обвала» или «разрыва», что приводит к потере основной части капиталов на рынке или вызывает продолжительный спад в экономике [7].

Пока дисбалансы были незначительны и затрагивали по большей части мелких производителей в течение ко-

роткого срока, размер потерь от дефолтов был умеренным, а их масштаб частным. Развитие экономики, глобализация привели к существенному росту масштаба данных диспропорций. В результате, угрозы банкротств и иных последствий исправления дисбалансов, последствия кризисов становились все более социально значимыми, и в обществе, сформировался запрос на «спасение» от кризисов, и, прежде всего, от разрушения накопившихся «пузырей».

Однако опыт применения подобных подходов в последнее время свидетельствует о неоднозначности и проблемности данного пути. Так, например, Япония, спасая банки от пузыря по сделкам с недвижимостью и землей, фактически оказалась в коридоре перманентной рецессии на протяжении уже более 20 лет.

Несмотря на это, крупнейшие экономические державы, пошли сегодня тем же путем. В результате большинство экспертов, по-прежнему не видят окончания текущего кризиса.

Следовательно, сегодня требуется пересмотр ключевых основ экономической теории. Пока сложно представить себе весь список, но история последних циклов экономического развития и открытия связанные с оценкой влияния солнечной активности на различные аспекты человеческой жизнедеятельности, показывает, что во многих случаях, природа экономических процессов либо вовсе не волновая, либо эти циклы существенно отличаются от наблюдаемых 11 летних (например, связанные со сменой поколений). При этом спусковым механизмом кризисов выступают внешние, по отношению к процессу обстоятельства, которые зачастую широко затрагивают и другие общественные явления. А процесс накопления проблем и разногласий занимает исключительную позицию, так как получается, что научные теории и экономическая практика все это время, не искали ме-

ханизмов восстановления нарушенного баланса экономических процессов, и мы не имеем соответствующего инструментария, ни для мониторинга глубины и накопления проблем, ни для их исправлений в нужный момент.

Более того, неверное понимание природы организации экономических процессов, в условиях критично возросшей их сложности, приводит к тому, что вместо решения проблем и дисбалансов, приведших к кризису, происходит стимулирование неверного поведения участников экономического процесса, уже приведшее их к появлению кризиса. То есть вместо разрешения кризиса за счет естественных механизмов санации, будет происходить его неизбежное усугубление, превращаясь по объему и последствиям, в невиданную ранее угрозу обществу.

Большинству крупнейших мировых государств, включая Россию, удалось действиями по количественному и социальному смягчению, нивелировать серьезные последствия кризиса, однако мы при этом и не сняли накопленные противоречия. Это обстоятельство фактически выталкивает нас на путь Японии, если процесс развития дисбалансов в экономике стабилизируется на текущем уровне, либо через 5–7 лет, нас ожидает развитие гораздо более мощного мирового кризиса.

В этой связи одним из аспектов выхода из кризиса, видится необходимость формирования подходов и инструментов по регулированию «пузырей». Как система, такой механизм пока нигде не реализован. Хотя ее основные технологические механизмы давно известны: финансовая отчетность, финансовый контроль, механизмы управления рынками и др. Многочисленные случаи громких банкротств крупнейших компаний и даже целых государств, таких как Кипр, показывают, что данной системе не хватает самого главного — ответственности исполнителей и ответственности перед обществом.

Литература:

1. Гринин Л., Коротаев А. Циклы, кризисы, ловушки современной мир-системы. М. «Либроком», 2012.
2. Де Сото Х.У. «Деньги, банковский кредит и экономические циклы»: издательство «Социум», 2012.
3. Кондратьев Н. «Проблемы экономической динамики»: экономическое наследие, Москва, 1989.
4. Мэддисон Э. «Контуры мировой экономики в 1–2010 гг.»: издательство института Гайдара, Москва, 2012.
5. Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. М. Карьера Пресс, 2012.
6. фон Мизес Л. «Теория экономического цикла»: издательство «Социум», 2012.
7. Свободная Энциклопедия Википедия.

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Development of the economic ideas of the Austrian School

Balkevicius Arturas, Doctor, Associate Professor
Mykolas Romeris University (Vilnius, Lithuania)

Keywords: *Austrian economics, History of Economic Thought.*

1. Introduction

Austrian economic school being close to socialism and fascism (Nazi) ideologies including state understood very well the similarities and danger to humanity and its future. The Austrian economic school experiences and a strong battle against Marxism and socialism and their manifestations in various its forms in today's economic theory and politics is a very important for global and national sustainable economic development. Austrian economics began in the University of Vienna with Carl Menger. The early Austrians were indeed located in Austria, and then the doctrine permeated outward. The essence of Austrian economics, it's based on—in contrast to all other schools, including alleged free market schools of economics—Austrian economics is based on an analysis of individual action. The individuals doing things, having purposes and goals, and pursuing them. This immediately sets us apart from all the other schools of economics, who deal with aggregates, groups, classes. The economic ideas of Austrian school, development of ideas, school positions are very relevant and important for further Economics theories development, for fuller understanding history of economic thought. The Austrian School is in the news as never before. It is discussed on business pages, academic journals, and speeches by public figures.

2. The economic ideas of the Austrian School

Austrian Economic School, various scholars differ widely. Some of it defines as a part of Marginalism theory of economics that attempts to explain the discrepancy in the value of goods and services by reference to their secondary, or marginal, utility. They call the Austrian marginalist. Other recognized as a school have started operations from Carl Menger, 1871, «Principles of Economics» [3] and further developed by Friedrich von Wieser, Eugen Ritter von Bohm Bawerk and continuing through the present day, not only in Austria.

The Austrian School, beginning with the founding fathers Carl Menger, Friedrich von Wieser and Böhm-Bawerk University of Vienna, late 19th century and the striking innovation that came with Carl Menger's subjective theory of value [3].

Menger spelled out the subjective basis of economic value, and fully explained, for the first time, the theory of marginal utility. The greater the number of units of a good that an individual possesses, the less he will value any given unit. In addition, Menger showed [3] how money originates in a free market when the most marketable commodity is desired, not for consumption, but for use in trading for other goods.

Menger main statements:

- Product value is the consumer's subjective valuation of the product.
- The value of labor, capital and natural resources is their contribution to creating value for consumers.
- Low wages is signal of low creation of value for consumers, not of capitalist exploitation.
- Böhm-Bawerk main statements:
 - Saving is not-consuming and the supplier of saving wants and gets compensation (interest).
 - Savings are invested in capital goods, which increases output and also raises the productivity of labor [1]. Wages will go up.
 - There is no capitalist exploitation of labor, but harmony of interests of capital and labor.

Ludwig von Mises is a member of the second Generation, together with Friedrich August von Hayek. Building on the work of the founding fathers: Menger, Böhm-Bawerk, Wieser.

Second generation Austrians Mises and Hayek were pioneers in the monetary theory of the trade cycle [8,7,4]. The business cycle is defined as a cyclical movement of prices, production and employment around a normal level. Driver of the cycle is credit creation by banks. It increases the quantity of money and induces over-investment in the boom. The boom ends in a crises followed by a down-swing. Hayek links the theory of the trade cycle with the capital theory of Böhm-Bawerk. In the early stage of the upswing banks lower the bank rate of interest [4]. It encourages a capital intensive type of investment. In the later stage of the upswing real wages go down and the bank interest goes up. Investors cancel their capital-intensive investment projects. The banks' cyclical lending has short run impact (output) as well as long run impact (capital structure).

Concerning Keynesianism and the theory of economic cycles, Austrians believe that the approach is more of a panacea for short-term economic growth and goes without a long-term analysis of the effects of economic stimulation. In fact it would prompt Stagflation and Inflation in the long run. Over-investment in the boom and ends in a crises followed by a downswing are induced by credit creation by banks who are drivers of the cycle.

The Austrians reject Keynesian theory and policy: It is bad economic analysis, focusing on short run impacts. A theory of capital is lacking and therefore long run effects are not analyzed. Bad economic analysis inspires bad economic policy. Short run economic stimulation to attain full employment is bad. The structural defects in the economy are overlooked. The result in the longer run: disastrous inflation and stagflation.

After World War II the welfare state emerged. The welfare state frustrates people to pursue their ends freely and to discover and generate practical information necessary for the advancement of society. The aim of Liberalism is to promoting the welfare of all, not of a special group. It brought welfare unknown before, in mankind.

With regards to the past, the Austrian School basically has rejected the institutional design of communism because it would result in centralization and oligarchy [5].

From around 1970 on competing theories appeared: Monetarism, New Classical Macro-Economics, Rational Expectations Theory, Real Business Cycle Theory. Return of the Austrian School also.

By the late twentieth century, a split had developed among those who self-identify with the Austrian School, sometimes called the modern Austrian school. One group, building on the work of Hayek, works from a critical viewpoint within the broad framework of neoclassical economics, including its use of mathematical models and general equilibrium. A second group, following Mises and Rothbard, rejects the neoclassical theories of consumer and welfare economics, and assert that economic theory went entirely astray in the twentieth century; they offer the Misesian view as a radical alternative paradigm.

Rothbard write a textbook to explain Mises «Human Action» [7], a sample chapter he wrote on money and credit Mises's approval. The result was Rothbard's book [9], published in 1962.

Rothbard divides the various kinds of state intervention in three categories: «autistic intervention», which is interference with private non-exchange activities; «binary intervention», which is forced exchange between individuals and the state; and «triangular intervention», which is state-mandated exchange between individuals.

Rothbard writes in [10] that the role of the economist in a free market is limited but the role and power of the economist in a government that continually intervenes in the market expands, as the interventions trigger problems which require further diagnosis and the need for further policy recommendations. Rothbard argues that this simple self-interest preju-

dices the views of many economists in favor of increased government intervention. Rothbard in some areas — for example, monopoly theory, utility, welfare, and state theory — has further strengthened the *Mises* approach and started the Austrian theory of rebirth. Rothbard argued that the only real monopolies are created by the government.

What began in Austria has evolved to a global movement in the fourth generation, composed notably by Huerta De Soto [11]. Professor Andries Nentjes identified four generation of Austrian School. Will try to extend and elaborate generations of Austrians.

Four generations of Austrians:

1 st generation	Carl Menger	1840–1921
	Friedrich von Wieser	1851–1926
	Eugen von Böhm Bawerk	1851–1914
2 nd generation	Ludwig von Mises	1881–1973
	Friedrich von Hayek	1899–1992
	Joseph Alois Schumpeter	1883–1950
	Henry Hazlitt	1894–1993
3 rd generation	Israel M. Kirzner	1930
	Murray N. Rothbard	1926–1995
	Ludwig Lachman	1906–1990
	James M. Buchanan	1919–2013
4 th generation	Jesús Huerta de Soto	1956
	Peter J. Boetke	1960
	Richard M. Ebeling	1950
	Robert P. Murphy.	1976
	Roger Garrison,	1944
	Steven Horwitz,	1964
	Peter Leeson	1979
	Hans-Hermann Hoppe	1949
	Walter Edward Block	1941

Buchanan was largely responsible for the rebirth of political economy as a scholarly pursuit. Buchanan has done more than most to introduce ethics, legal political thinking, and indeed social thinking into economics [2]. Crucial to understanding Buchanan's system of thought is the distinction he made between politics and policy.

Theorists of the Austrian school have focused considerable effort on elucidating the ideal monetary system for a market economy. On a theoretical level, they have developed an entire theory of the business cycle which explains how credit expansion unbaked by real saving and orchestrated by central banks via a fractional-reserve banking system repetitively generates economic cycles. On a historical level, they have described the spontaneous evolution of money and how coercive state intervention encouraged by powerful interest groups has distanced from the market and corrupted the natural evolution of banking institutions [6]. On an ethical level, they have revealed the general legal requirements and principles of property rights with respect to banking contracts, principles which arise from the market economy itself and which, in turn, are essential to its proper functioning [6].

Traditionally, members of the Austrian school of economics have felt that as long as the ideal monetary system is

not achieved, many economists, especially those of the Chicago school, commit a grave error of economic theory and political praxis [2] when they defend flexible exchange rates in a context of monetary nationalism, as if both were somehow more suited to a market economy [6].

Conclusion

Austrians believe that until central banks are abolished and the classic gold standard is re-established along with a 100-percent reserve requirement in banking, we must make every attempt to bring the existing monetary system closer to the ideal, both in terms of its operation and its results [6].

References:

1. Böhm-Bawerk, E. (1984, 1989, 1959) Capital and Interest, 3 vols. South Holland, Ill.: Libertarian Press.
2. Buchanan, J. (1976) «Barro on the Ricardian Equivalence Theorem», Journal of Political Economy, 84 (2), 337–342.
3. Carl Menger, (1871), Principles of Economics, <http://www.mises.org/etexts/menger/principles.asp>
4. Hayek, F.A. (1933) Monetary Theory and the Trade Cycle. London: Jonathan Cape, 1933, 244 pp. American edition, New York: Harcourt Brace & Co., 1933. Reprinted New York: Augustus M. Kelley, 1966.
5. Hayek, F.A. (2007) The Road to Serfdom, Routledge Press (UK), 1944, University of Chicago Press (US) 2007, 266 p.
6. Huerta de Soto J., (2012). Money, Bank Credit, and Economic Cycles, 3rd revised edition, 2012. Auburn, Alabama, USA:
7. Mises, Ludwig von, (1966) Human Action: A Treatise on Economics, 3rd ed. (Chicago: Henry Regnery, 1966); 4th ed. by B.B. Greaves (New York: Foundation for Economic Education, 1996);
8. MISES, L. von. (2009). The Theory of Money and Credit. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
9. Rothbard M. 2004. Man, Economy & State with Power and Market (The Scholar's Edition). Ludwig von Mises Institute. 2004. 1,441 p., ISBN 0–945466–30–7.
10. Rothbard, M.N. 2006, Power and Market: Government and the Economy. New York University Press. 1981. 304 p.
11. LVMI-Europe Newsletter April 2013 www.vonmisesinstitute-europe.org

История экономической мысли

Каргина Рената Юнеровна, студент
Московский технологический институт «ВТУ»

История экономической мысли тесно связана с именами различных мыслителей и теоретиков, пытавшихся найти ответ на вопрос, что же дало начало политической и бытовой экономике за период от древнего мира до настоящего момента. Она охватывает много несоизмеримых школ экономической мысли. Греческие авторы, такие как философ Аристотель, исследовали представления об «искусстве» приобретения богатства и подвергли сомнению решения о том, оставлять ли собственность в частных или общественных руках.

Шотландский философ Адам Смит, написавший трактат «Богатство народов» (1776), часто цитируется как «отец» современной экономики. В формулировке своих идей он полагался на значительный пласт работы

Austrian Liberalism is a peaceful concept. That is the reason why it is opposed to Communism and Fascism in the same time. With regards to the past, the Austrian School basically has rejected the institutional design of communism because it would result in centralization and oligarchy.

The central planner lacks the price information on which combination of inputs to use for outputs; which outputs to produce and how much, in such socialist economy, economic calculation is not possible as consumers' needs will not be satisfied adequately, due to the lack of price formation.

The aim of Austrian school of economics Liberalism is to promoting the welfare of all, not of a special group. It brought welfare unknown before, in mankind.

его предшественников в восемнадцатом столетии. Среди предшественников Смита были такие классические экономисты, как Св. Фома Аквинский, Жан-Батист Сэ, Дэвид Рикардо и Джон Стюарт. Они исследовали классовые отношения (капиталистов и трудящихся) по части распределения земельных и иных ресурсов, моделировали распределение национальной продукции и разработали схемы распределения населения и потоков международной торговли.

После войн начала двадцатого века Джон Мэйнард Кейнс отрицательно высказался по поводу правительственного воздержания от экономических дел, защищая интервентскую налоговую политику, призванную «стимулировать рост экономики и потребительский спрос»

Древние философы и экономика. Совершенно бессмысленно искать истоки экономической мысли, ведь она появилась с того момента, когда человек впервые начал работать и возделывать землю. В то время экономика не существовала ни как наука, и ни как явление, но экономическая мысль присутствовала всегда — с самого творения человека. С самого начала человек был определен как мыслящее существо, и с появлением его первых мыслей появилась и экономическая мысль. Самые ранние обсуждения экономики относятся к древности (Аристотель, Сен-Сей или Ксенофонт). С тех пор и до времен промышленной революции экономика не была отдельной дисциплиной, но считалась частью философии.

Впервые со словом «экономика» мы встречаемся у древнегреческого мыслителя **Ксенофонта** в его сочинении «Экономика», или «Домострой». «Экономика» — древнегреческое слово, дословно означающие «домоводство», что говорит нам о том, что оно не только включало в себя финансовые аспекты мысли, но также и хозяйственные и культурные. Хочу особо отметить это сочинение, ведь именно в нем появилась экономическая мысль, получившая название, и эта мысль положила основу науке «экономика».

В данном произведении, впервые в экономической науке, появляется и развивается мысль:

- О существовании двух характеристик товара — потребительская ценность и меновая ценность
- О рациональном ведении хозяйства: «Когда деньги на расходы полностью уходят из хозяйства, а работы исполняются не так, чтобы доход перевешивал трату, ничего мудрёного нет в том, что вместо излишка получается недостаток». (По Ксенофону, «Домострой»)
- О правильной оплате труда
- О рентабельности (о ней говорится в экономической науке впервые).

Здесь автор говорит о выгоде приобретения необработанной земли, ведь ее стоимость от этого ниже. В последующем состояние земли можно улучшить, затем эту землю можно продать дороже.

Аристотель. Изыскания Аристотеля (350 г. до н.э.) приводятся, главным образом, для анализа различных форм государственности (монархия, аристократия, демократия и др.), в частности, для критического анализа защиты Платоном правящего класса «философов-королей». В особенности, для экономистов Платон представил проект общества на основе совместного владения ресурсами. Аристотель рассмотрел эту модель как олигархическую анафему. Это исследование изложено в его труде «Политика», Книга II, Часть V.

Аристотель придерживал идеи Платона о государстве как едином целом с составляющими его элементами, но, в отличие от Платона, Аристотель не считает, что собственность должна принадлежать государству, быть частной. Чрезмерное стремление всех элементов к единству, а именно общность имущества, жен и детей, может привести только к деградации и уничтожению го-

сударства. Поэтому, по его мнению, при частной собственности возникает другой вид взаимоотношений между людьми. Больших успехов в работе можно достичь, когда у людей есть собственная заинтересованность, стимул к работе, производству и каждый занят своим делом. «К тому, что составляет предмет владения очень большого числа людей, прилагается наименьшая забота» (по Аристотелю). Люди более всего заботятся о том, что принадлежит им лично. Обогащение граждан ведет к обогащению и благоматериальному состоянию государства.

По мнению Аристотеля, было всего два пути к обогащению. Первый пусть состоял в том, что все богатство должно быть заработано своим собственным трудом при вложении сил в это. При трудолюбии человека вырабатываются не только материальные ценности, а также духовные и нравственные, что является богатством полноценного государства. Второй же путь, который осуждал Аристотель, но который неизбежен из-за корыстолюбия человека, состоял в том, что человек обогащается за счет спекуляций, обмана, и торговли. В этом случае не создаются ни материальные, ни духовные ценности, что вредит государству.

Становление мысли *Подъем цен в ответ на высокий спрос, является воровством.*

(Св. Фома Аквинский)

Фома Аквинский (1225—1274) — итальянский богослов и автор трудов на тему экономических вопросов. Преподавал в Кельне и в Париже и входил в группу ученых-католиков, так называемых схоластов, вpleтавших вопросы богословия в философские и научные дебаты. В своих трактатах Фома Аквинский акцентировал внимание на понятии справедливой цены, которую считал необходимой для воспроизводства общественного строя. Как и в современной концепции равновесия цен, соотношение цен и зарплаты при Фоме Аквинском было не в пользу работающей части населения. Зарплата была достаточной лишь для того, чтобы покрыть расходы рабочего и его семьи. Аквинский утверждал, что для продавцов безнравственно поднимать стоимость товара только из-за того, что покупателю срочно нужен этот товар.

Главным критиком Аквинского был **Дунс Скотт*** (1265—1308). Его критика нашла выражение в сочинениях 1295 г. Скотт преподавал в Оксфорде, Кельне и Париже. Он считал, что можно произвести более точные вычисления цены, чем было у Аквинского. На основе труда и расходов он признавал, что зачастую цена слишком завышена из-за того, что у покупателя и продавца абсолютно разные взгляды на понятие расходов, и того, что собой представляет цена. По мнению Скотта, то, что люди ищут выгоду в продаже своих товаров, вполне естественно, ведь иначе не было бы никакого смысла продавать товары, не получая никакой выгоды. Он вставал на защиту торговцев, т.к. они играют необходимую социальную роль в транспортировке товаров, делая их общедоступными.

Томас Ман. В своем труде «Богатство Англии во внешней торговле» английский бизнесмен Томас Ман

(1571–1641) представляет раннюю коммерческую политику. До 1664 г. этот труд не издавался, но был широко распространен в рукописном виде. Ман являлся членом Западной Индийской Компании. По Ману, торговля — единственный способ обогатить страну, и, согласно своей теории, он предложил несколько планов осуществления торговли. Наиболее важным аспектом стали экономия потребления, позволяющая значительно увеличить количество товара для экспорта, а также задействование большего количества земель и других внутренних ресурсов, для того чтобы страна не нуждалась в импорте, что значительно понижало бы расходы на пошлину ввозимых товаров.

Капитализм и марксизм. Карл Маркс (1818–1883) был выдающимся экономистом в социальной экономике. Свою школу Маркс обосновывает на необходимости ликвидации частной собственности и любой конкуренции и полной замены их социально-экономическими процессами с помощью плана на основе общенародной собственности.

Главное место в учении Маркса занимает концепция базиса и надстройки, что подразумевает, что не сознание людей определяет их бытие, а общественное бытие определяет сознание. По мнению Маркса, капитализм не обеспечивает полной занятости, а тяготеет к колониальной эксплуатации и к войнам. В представлении Маркса, идеальным строем являются лишь коммунизм и социализм, которые борются с классами и упрощают поляризацию общественных групп вокруг главных классов общества. По мнению Маркса, есть только два основных класса: пролетарии и капиталисты.

В своей теории Маркс основывался на законе концентрации и централизации капитала. Мелкое производство исчезнет, т.к. капитал будет концентрироваться в одних руках, что приведет к появлению крупных производств, управление которыми будет происходить из единого центра. А рабочий класс будет более коллективизированным и сплоченным под руководством одного.

Но путь экономического познания не останавливается на этом этапе. После марксизма распространенное развитие получила **Неоклассическая Экономическая Теория**. *В настоящее время неоклассическая школа является доминирующей в западной экономической мысли, она подчеркивает значение распределения между ограниченными ресурсами конкурирующих экономическими агентами (по Википедии)*

В 1860-х гг. произошла революция в экономике. Социния одновременно и независимо друг от друга, француз Леон Вальра, австриец Карл Менгер и англичанин Стэнли Джевонс развивали теорию, которая имела несколько предшественников. Вместо того чтобы цена на товар или услугу отражала затраты на рабочую силу, она отражает предельную полезность последней покупки, что значит, что равновесие в предпочтениях людей определяется ценами, причем, в том числе, косвенно оценивается и рабочая сила.

Математический анализ. Альфред Маршалл написал учебник «О принципах экономики» (1882 г.). Ему приписывались попытки перенести экономику на более математический уровень. Он был первым профессором экономики в Кембриджском университете, и его работа «О принципах экономики» была основана на трудах «О политической экономике», которые и привели к возникновению термина «Экономика». Он рассмотрел математику как способ упростить экономическое рассуждение.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946)

Джон Мейнард Кейнс родился в Кембридже, окончил Итонский университет и Кембриджский университет. Свою карьеру профессора он начал еще до начала работы при правительстве Англии во время Первой Мировой войны и вырос до финансового представителя Британии на Версальской конференции. Свои работы он изложил в книге «Экономические последствия мира»*, где он излагал свое возмущение в связи с распадом Американской приверженности по четырнадцати пунктам, и мстительного настроения по отношению к Германии. На Версальской конференции Кейнс привел множество доводов о том, что если бы победители вынудили Германию заплатить полную компенсацию, то последствием этого могли стать мировой финансовый кризис, который привел бы к Третьей Мировой войне.

Во время Великой Депрессии Кейнс издал свою наиболее важную работу: «Общая теория занятости, процентов, и денег» (1936 г.). Очагом Депрессии послужила стычка на Уолл-стрит в 1929 г., которая привела к повышению безработицы в США, а она привела к долгам, которые люди не могли выплачивать заемщикам. Эта цепная реакция пошла по всему миру. С точки зрения Кейнса, классическая теория показала серьезное несоответствие реальным событиям, что вызвало необходимость создания новой макроэкономической теории. Кейнс настаивал на денежно-кредитной реформе (1923 г.), которая могла бы стать определяющей в деловой активности, и не надо было бы долго ждать возврата равновесия рынка. Благодаря кейнсианству, в научный оборот были введены макроэкономические индикаторы и их количественные взаимосвязи, что дало толчок к развитию новых экономических теорий.

Глобализация

Амартия Сенатор (1933 г.) является ведущим экономистом в вопросах развития и благосостояния. Он скептически относился к некоторым законам неоклассической школы, подверг резкой критике теории рациональных ожиданий и посвятил свою работу правам человека. В 1998 г. он выиграл Нобелевскую премию в сфере экономики.

Джозеф Стиглиц* является успешным экономистом и популярным автором, написавшим несколько книг по глобализации. В труде «Работа глобализации» (2007 г.) он представляет свои взгляды на проблемы мировой экономики. По его мнению, основная проблема неоклассической модели и несоответствии социалистической ры-

ночной модели состоит в том, что они не в состоянии принять во внимание множество проблем, которые являются результатом отсутствия получения и отдачи информации, а также отсутствия или недостатка знаний о риске в рыночном капитале. Проблема отсутствия или неточности состоит в отсутствии информации.

Современная экономическая мысль

С 1970-х годов монетаристские критики Фридмана и кейнсианской макроэкономики формируют отправную точку для многих тенденций в макроэкономической теории, говорящей против идеи о вмешательстве правительства в стабилизацию экономики.

Роберт Лукас раскритиковал кейнсианскую мысль за ее несогласованность с макроэкономической теорией. Критический анализ Лукаса подготовил почву для неоклассической школы макроэкономики — «новой класси-

ческой экономики», основанной на фонде классической экономики. Лукас так же популяризировал идею рациональных ожиданий, которая использовалась в качестве основания для нескольких новых классических теорий, включая стратегическое «Суждение неэффективности».

Кейнсианская экономика стала вновь значимой с появлением «Новой кейнсианской макроэкономики». Главной задачей нового кейнсианства было обеспечение микроэкономической основы кейнсианской макроэкономики, которую можно построить путем выявления минимальных отклонений от стандартных микроэкономических предположений, что, в свою очередь, приводит к кейнсианским макроэкономическим заключениям, таким как возможность осуществления пособий по социальному обеспечению от макроэкономической стабилизации.

Литература:

1. Ксенофонт Сократические сочинения. Киропедия. — М.: ООО «Издательство АСТ»: «Ладомир», 2003. — ISBN 5—17—012490—2
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. /Пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. — М.: Гелиос АРВ, 2002. — ISBN 5—85438—052—8.
3. Акуниас, Томас (1274) теология
4. Аристотель (до н.э. 350 BCE) Политика
5. Энгельс, Фридрих (1845) Условия Рабочего Класа Англии в 1844 (English version)
6. Фридман, Мильтон (1953) Эссе о Положительной Экономике: Первая часть — Методология Положительной Экономике, Чикагского университета (English version)
7. Джевонс, Уильям (1871) Теория Политической экономики
8. Кейнс, Джон Мэйнард (1919) Экономические Последствия Мира (English version)
9. Маршалл, Альфред (1890) Принципы Экономике
10. Маркс, Карл (1871) Десять кубометров капитала
11. Мун, Томас (1621) Беседа о Торговле из Англии к Ост-Индии
12. Рикардо, Дэвид (1827) Принципы Политической экономии и Налогаобложения
13. Сен, Амартия (1985) «Моральное Положение Рынка», в Этике и Экономике, редакция Эллен Франклин Поле
14. Веблин, Торстен (1904) Теория Коммерческого предприятия

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Практика рейдерских захватов в России

Ельмеева Ирина Геннадьевна, студент

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

Формирование российского института рейдерства в России связано с несовершенством рыночных инструментов перераспределения собственности, отсутствием регулярной рыночной оценки ликвидных активов предприятий, нечеткой и непрозрачной системой регистрации прав собственности, низкой информационной транспарентностью российских предприятий, ростом корпоративных конфликтов, связанных с несовершенством корпоративного законодательства.

Все это способствует развитию механизмов захвата собственности в нерыночном секторе корпоративного контроля и изменению формы проявления «экономического терроризма» через рейдерство и гринмейл, направленных на смену собственника, как самого предприятия, так и части его имущества. Волны рейдерских атак из центра переходят в регионы с определенным запаздыванием и диверсифицированной технологией захватов предприятий, распространяясь не только на крупный бизнес, но средний и малый, приобретая черты макроэкономического явления.

Рейдерский захват — это процесс поглощения предприятия обманным методом, против воли его собственника, в результате чего захватчики приобретают контроль над активами предприятия и продают их. Рейдерство все время изобретает новые способы захвата, становится изощреннее и его сложнее опознать и выделить как противозаконное действие. [1]

Существуют 3 основных вида рейдерства. **«Белое»** осуществляется в рамках закона. В основном оно сводится к корпоративному шантажу, то есть созданию с помощью миноритарного пакета акций помех для нормальной работы предприятия в расчёте на то, что руководство компании выкупит этот пакет по завышенной цене, чтобы избавиться от шантажиста. Проводиться посредством, например, организации забастовок или проверок контролирующими органами. Как правило, такой вид поглощения применяется по отношению к компаниям с малоэффективным корпоративным управлением и финансовыми затруднениями. Защиту от такого вида рейдерства можно получить в судебных и административных органах.

«Серое» рейдерство — это деятельность с нарушением гражданско-правовых норм. При этом, внешне все выглядит вполне легально, но совокупность примененных методов в целом составляет схему мошенничества. В том

числе с использованием подкупа должностных лиц, подделки документов. «Серое» рейдерство очень распространено и применимо к любым компаниям. Защита от рейдерства такого рода очень сложна. Серые рейдеры редко привлекаются к ответственности, несмотря на противоправный умысел их действий, поскольку доказать противоправность умысла совокупности внешне законных действий бывает очень сложно.

«Черное» рейдерство переступает нормы уголовного законодательства. Предполагает криминализированный, насильственный метод захвата: подкуп, шантаж, силовой вход на предприятие, подделка реестра акционеров. Такой вид рейдерства может быть применен к любой компании, но в первую очередь к компании непубличной. Защита от черного рейдерства осуществляется всеми доступными способами, в первую очередь в правоохранительной и судебной областях. [2]

Отметим, что год от года рейдерский захват постоянно совершенствуется в своей схеме, видоизменяется, становится еще более завуалированным и по своим действиям практически полностью законным. Так что наказать захватчиков становится, практически, невозможно. [3]

К признакам и методам рейдерского захвата можно отнести:

- силовые акции, смена охраны, взлом замков;
- совершение сделок, не укладывающихся в логику бизнес-функционирования предприятия;
- «гринмейл» — психологическое давление (квазизаконный метод);
- банкротство;
- привлечение административного ресурса (местные или федеральные власти);
- операции с акционерным капиталом (приобретение до 15% акций — собрание собственников — смена руководства);
- наёмное руководство;
- внезапные изменения в составе акционеров, руководства предприятия;
- оспаривание приватизации (когда предприятие приватизируется незаконным путем);
- через кредиторскую задолженность (рейдер скупает мелкие задолженности предприятия и предъявляет их к единовременной оплате). [4]

При захвате предприятия-жертвы рейдером используется различный инструментарий. Но никогда не используется только один метод (к примеру, силовой либо мошенничество с документами). По мнению самих рейдеров, наиболее эффективной признается так называемый «каскадный метод». Каскадный метод, предполагает создание непрерывной череды проблем сразу по нескольким направлениям. Предприятие — цель просто не справляется с волнами атак, одна за другой последовательно и по разным направлениям. Невозможно эффективно оборонять весь периметр обороны одновременно, сил предприятия — жертвы просто не хватает (как правило, к рейдерским атакам никто заранее не готовится, достаточных человеческих или финансовых ресурсов нет).

Безусловно, рейдерские атаки отличаются между собой. Каждая конкретная схема выстраивается под специфику конкретного предприятия-жертвы и зависит от многих факторов. [5]

В свою очередь предприятиям для защиты от действий рейдеров обычно рекомендуются следующие меры:

- наличие чёткой схемы управления предприятием;
- регулярная проверка состояния документов о регистрации, поддержка связи с местными регистрирующими органами;
- прозрачность собственности и адекватная капитализация предприятия;
- совпадение юридического и фактического адреса компании; в случае использования нескольких адресов, обязательство регистрирующего органа высылать расписку о получении документов на регистрацию по обоим адресам.

В современной России началом корпоративного рейдерства считается приватизация, когда через процедуры банкротства предприятия со стоимостью активов в миллиарды долларов были куплены за миллионы (ЗИЛ — 4 миллиона долларов, Уралмаш — 3,72 миллиона). Размах рейдерства возрос в начале XXI века и доминирует среди поглощений: в 2002 году в России состоялось 1870 поглощений, из них три четверти (76 %) недружественных. С 2004 по 2007 год сумма недружественных сделок возросла более чем в четыре раза. Только за 2008 год МВД зарегистрировало более 3000 обращений о рейдерских захватах. [6]

Ярким примером является рейдерский захват ООО «Екатеринбургский мясокомбинат». Сотрудниками оперативно-розыскного бюро ГУ МВД России по УрФО завершено оперативное сопровождение уголовного дела, в отношении 2 лидеров и 8 участников ОПФ «Костарева» и организованной рейдерской группы «Юрлова», согласованно действующих в едином преступном замысле по захвату мошенническим путем права собственности на 96,6 % долю уставного капитала ООО «Екатеринбургский мясокомбинат». С целью захвата собственности ООО «Екатеринбургский мясокомбинат» Костарев и Юрлов разработали преступную схему и сформировали организованную группу из 10 человек. Для ре-

ализации своего замысла, через соучастников, имеющих доступ к документам и активам предприятия, подозреваемые обманным путем, совершили сделки по продаже уставных капиталов коммерческих фирм, входящих в ООО «ЕМК».

После этого преступной группой изготовлен протокол общего собрания участников ООО «Екатеринбургский мясокомбинат», подписанный их новыми директорами, в соответствии с которым полномочия директора мясокомбината были прекращены, а на его должность назначено доверенное лицо лидеров рейдерской группы. Данные изменения были незамедлительно зарегистрированы в органах ФНС России.

На основании указанных документов участники преступной группы 28.11.2006 в 17 часов осуществили непосредственный захват имущественного комплекса мясокомбината, его охрана перешла на сторону В.Г. Костарева и И.В. Юрлова, а прежнее руководство вытеснено с территории предприятия. Согласно экспертному заключению стоимость захваченных рейдерами активов предприятия составляет 1 млрд. 65 млн. 24 тыс. рублей. Наложением на него ареста обеспечено полное возмещение ущерба.

В соответствии с ранее достигнутыми соглашениями, контроль над ООО «Екатеринбургский мясокомбинат» получил И.В. Юрлов, занявший должность коммерческого директора. По его указанию уставный капитал данного общества передан иностранной оффшорной компании «LAKROS Construction LTD».

В.Г. Костарев получил в собственность через номинальных лиц активы ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод», контрольный пакет акций которого ранее был внесен бывшим лидером преступного сообщества П.А. Федулевым в уставной капитал ООО «Екатеринбургский мясокомбинат».

В результате рейдерского захвата на мясокомбинате резко обострилась социально-экономическая ситуация, трудовой коллектив неоднократно подвергался массовому сокращению, возникли перебои с выплатой им заработной платы. Из-за прекращения расчетов с энергетиками возникла серьезная угроза отключения отопления и энергоснабжения предприятия, разморозки холодильных хранилищ мясной продукции, что могло вызвать экологическую катастрофу в случае утечки аммиака в густонаселенном районе г. Екатеринбурга.

Кроме того, И.В. Юрлов организовал масштабные схемы вымогательства незаконных вознаграждений от поставщиков сырья — мяса, скота и вспомогательной продукции (упаковки, оболочки, клипс для колбасных изделий и иной), что негативно отразилось на налогооблагаемой базе предприятия.

Возникшая в результате этого негативная социально-экономическая обстановка на ООО «Екатеринбургский мясокомбинат» и ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод» неоднократно была предметом обсуждения на межведомственных совещаниях Правительства Свердловской области, при губернаторе дан-

ного субъекта Федерации, а также Аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в УрФО. В настоящее время ситуация на указанных предприятиях стабильная. К уголовной ответственности привлечены 2 лидера и 8 участников преступного формирования. В.Г. Костарев и Н.А. Попов объявлены в международный розыск. Остальные заключены под стражу. Действия обвиняемых квалифицированы по ч.4 ст. 159 УК РФ (Мошенничество, совершенное организованной группой, в особо крупном размере). Уголовное дело по результатам его оперативного сопровождения направлено в суд. [7]

В современных условиях криминализации экономических отношений рейдерство получило довольно широкое

распространение, что представляет реальную угрозу экономической безопасности Российской Федерации. Это крайне опасная для общества и государства преступная деятельность, которая препятствует нормальному экономическому развитию российского общества, повышению эффективности национальной экономики, компрометирует экономическую политику государства, снижает доверие общества к государственным органам и подрывает авторитет России на международной арене. Поэтому в настоящее время разработка мер по противодействию рейдерству, прежде всего в целях устранения причин, порождающих это явление, и реализация таких мер в контексте обеспечения экономической безопасности Российской Федерации имеет первостепенное значение.

Литература:

1. Анисимов С.Н. Рейдерство в России. Особенности национального захвата / С.Н. Анисимов. — СПб.: Невский проспект, 2007. — 224 с.
2. Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России. Отчет о качественном социологическом исследовании. — М.: Центр политических технологий, 2011. — 74 с.
3. Буксман А. России необходим закон о рейдерстве / А. Буксман // Независимая газета. — 2012. — 15 октября. — № 236. — С. 3.
4. «Рейдерские захваты» — Электронный ресурс. Режим доступа: <http://totul.md/ru/expertitem/856.html>
5. Фаенсон М.И. Рейдерство (недружественный захват предприятий). Практика современной России / М.И. Фаенсон, А.А. Пиманова. — М.: Альфа-Пресс, 2010. — 120 с.
6. «Рейдерство» — Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/рейдерство>
7. «Подробности захвата Екатеринбургского мясокомбината» — Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru-read.ru/2009/08/18/Подробности-расследования-захвата-Е/>

Роль экономики в жизни общества: проблемы и суждения

Каюков Владимир Викторович, профессор, доктор экономических наук;

Мельчакова Юлия Леонидовна, студент;

Нор Светлана Александровна, студент

Ухтинский государственный технический университет (Республика Коми)

Возможно ли полноценное развитие общества без экономики? Возможно ли существование одной сферы без другой?

Экономическая жизнь общества многогранна и изучается различными экономическими науками. В данном случае нас больше интересуют такие ее стороны, как соотношение между жизнью общества в целом и его экономическим развитием, влияние, оказываемое экономикой на общественную жизнь, основные проявления экономической жизни, взаимосвязь экономики с другими сторонами жизни общества.

Люди начинают узнавать об экономике в довольно раннем возрасте. Они понимают, что есть множество вещей, которые они хотели бы приобрести, но не всегда могут это сделать в силу ограниченности покупательной способности.

С давних времен общество и экономика неразрывно связаны друг с другом. Экономическая жизнь, испытывая на себе влияние всех сторон общественной жизни (социальной, политической, духовной), существенно влияет на различные явления общественной жизни и общество в целом. Этот вывод подтверждают следующие положения:

- существование общества невозможно без постоянного производства материальных благ;
- общественное производство и прежде всего сложившиеся разделение труда и отношения собственности определяют появление и развитие его социальной структуры;
- экономические отношения активно влияют на политическую жизнь общества (экономически господствующие социальные группы, как правило, стремятся влиять на работу госаппарата, направления деятельности политических партий и др.);

— в процессе производства создаются необходимые материальные условия для развития духовной жизни общества (здания библиотек, театров, оборудование для издания книг, газет и т.п.). Очевидно, что изменение в одной сфере повлечет за собой изменение в другой, а это означает, что полноценное существование одной сферы без другой невозможно. [5]

Экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ. [1, с. 19–20]. Ее главная цель — поддержание жизнедеятельности людей, создание условий для продления человеческого рода. Производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг — основные характеристики экономической жизни общества.

Проблема, связанная с удовлетворением многочисленных и постоянно растущих потребностей людей, возникала всегда. Однако без знания экономики эту проблему было бы невозможно урегулировать в силу ограниченности ресурсов. Это оправдывает развитие экономики интенсивным путем, что подразумевает рациональность и эффективность использования ресурсов. Согласно данному подходу человек должен перерабатывать имеющиеся ресурсы так, чтобы при минимуме затрат достигнуть максимального результата. [6]

Главные вопросы экономики — **что, как и для кого производить.**

Различные экономические системы решают их по-разному. В зависимости от этого они подразделяются на четыре основных типа: традиционную, централизованную (административно-командную), рыночную и смешанную.

Важным показателем и результатом экономической жизни общества является уровень жизни его членов, под которым понимают степень обеспечения населения товарами, услугами и условиями жизни, необходимыми для комфортного и безопасного существования. По мнению экспертов Организации Объединенных Наций (ООН), уровень жизни характеризует особый показатель — индекс развития человека (ИЧР). Он, в частности, представляет собой совокупный показатель уровня развития человека в той или иной стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». ИЧР измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни: здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

2. Индекс образования: доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.

3. Индекс валового национального дохода: достаточный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в

долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

При определении рейтинга по ИЧР учитываются множество факторов, таких как положение в области прав человека и гражданских свобод, его возможность участия в общественной жизни, социальная защищенность, степень территориальной и социальной мобильности населения, показатели уровня культурного развития населения, доступа к информации, здоровья, уровня безработицы, состояния преступности, охраны окружающей среды и другие.

Уровень благосостояния государства в немалой степени зависит от совершенства экономических механизмов, т.е. способов и форм соединения усилий людей при решении задач жизнеобеспечения. К таким экономическим механизмам относятся уже знакомые нам из курсов истории и обществоведения общественное разделение труда, специализация и торговля. Они создают условия для достижения работником высокой производительности труда и позволяют производителям обмениваться результатами труда на взаимовыгодной основе. Значение действия экономических механизмов для обеспечения уровня благосостояния людей можно понять, если сравнить уровень жизни общества на основе натурального хозяйства (племена Африки, Латинской Америки) и товарного хозяйства (развитые страны Запада).

Возьмем таблицу уровня жизни стран мира за 2012 год (первые 80 стран). Если говорить в целом о сравнении показателей уровня жизни в разных странах, то можно отметить, что наиболее высокий показатель отмечается в Норвегии. Россия за 2012 год снизила свои позиции на 7 пунктов, по сравнению с предыдущим годом. Эта таблица показывает уровень жизни стран по совокупности нескольких показателей, таких как экономика (ЭК), правление (ПР), свобода личности (СЛ), предпринимательство и инновации (ПИ), образование (ОБ), безопасность (БЕ), социальный капитал (СК).

Причинами низкой эффективности экономики могут быть использование устаревших технологий, низкий уровень квалификации кадров, расточительное использование природных богатств и др. Низкий уровень экономического развития ведет к снижению потребления: чтобы больше потреблять, надо больше производить. Таким образом, уровень экономического развития прямо влияет на уровень жизни в стране.

Минимальный уровень потребления определяет такой показатель, как черта бедности (уровень, порог бедности). ^ Уровнем бедности называют нормативно устанавливаемый уровень денежных доходов человека за определенный период, позволяющий обеспечить его физический (физиологический) прожиточный минимум. Представления о бедности в разных странах различны. Как правило, чем богаче страна в целом, тем выше уровень ее национальной черты бедности. Так, в настоящее время Всемирный банк установил следующие критерии бедности: для развивающихся стран — 1 доллар США на человека в день; для стран Восточной Европы и СНГ — 4

Таблица 1

Уровень жизни стран мира за 2012 год [8]

Ранг	Страна	ЭК	ПИ	ПР	ОБ	ЗД	БЕ	СЛ	СК
1	Норвегия	2	4	13	6	4	2	6	1
2	Дания	19	1	3	16	16	8	7	2
3	Швеция	5	2	4	12	14	6	5	9
4	Австралия	10	8	8	2	17	19	3	3
5	Новая Зеландия	27	13	2	1	20	13	2	4
6	Канада	8	16	6	3	15	9	1	8
7	Финляндия	16	3	5	8	12	3	19	5
8	Нидерланды	14	10	11	11	7	18	9	6
9	Швейцария	1	7	1	32	3	10	22	11
10	Ирландия	25	14	14	14	11	4	4	7
11	Люксембург	4	5	9	48	1	7	8	16
12	США	20	12	10	5	2	27	14	10
13	Великобритания	26	6	7	30	18	20	11	12
14	Германия	6	18	16	15	5	21	12	15
15	Исландия	61	9	20	13	13	1	10	13
...									
64	Узбекистан	67	98	116	65	72	66	70	17
65	Белиз	64	72	74	96	63	72	65	50
66	Россия	62	50	118	27	48	97	119	71
67	Филиппины	47	75	63	72	93	112	55	72
68	Парагвай	53	91	103	97	73	78	38	53
69	Колумбия	46	60	58	81	79	136	61	62
70	Ботсвана	107	68	32	90	102	63	30	90
71	Украина	110	64	121	29	69	56	108	58
72	Перу	38	71	83	85	88	91	62	101
73	Марокко	35	78	78	110	76	84	103	23
74	ЮАР	87	34	45	89	114	100	48	80
75	Македония	109	70	77	71	51	69	90	106
76	Эквадор	55	83	109	69	78	94	51	114
77	Иордания	100	65	59	53	62	75	133	92
78	Тунис	69	53	67	75	68	73	123	122
79	Сербия	120	79	82	61	61	60	87	115
80	Венесуэла	66	88	131	54	70	106	88	75

доллара США; для промышленно развитых стран с рыночной экономикой — 14,4 доллара США.

Условия и способы перехода России к рыночной экономике превратили бедность в серьезную проблему и для нашей страны. Считается, что главным методом ее решения является экономический рост.

Экономические интересы различных социальных групп неоднородны и нередко противостоят друг другу. Социальное расслоение общества обостряет противоречия интересов различных социальных групп, в том числе экономических. Так, в современном обществе существует проблема согласования этих интересов.

Проблема согласования интересов различных участников экономической жизни общества остается актуальной, поэтому экономическая и социальная сферы должны дополнять и взаимно поддерживать друг друга. Таким образом, необходимо следить за актуальными про-

блемами современной экономической и социальной политики, использовать знание интересов, потребностей различных социально-профессиональных групп и возможностей их реализации в современных экономических условиях, стараться не просто анализировать положительные или негативные последствия экономических преобразований в стране, но и находить пути цивилизованных форм своего участия в экономической жизни. [3]

Посмотрим, как влияет на экономическое развитие общества его главный политический институт — государство. Одна из общественных функций государства — использование имеющихся возможностей для экономического развития. Каждая страна сталкивается с проблемой выбора лучшего варианта такого развития, и здесь существенна роль государственной политики. [4]

В рыночной экономике главными функциями государства являются облегчение и стимулирование действия ры-

ночных сил с помощью мер правительственной политики. Наиболее общим, важным условием существования рыночной экономики является реализация государством таких политических целей, как свободное развитие общества, правовой порядок, внешняя и внутренняя безопасность (выделены еще Адамом Смитом).

Свободное развитие общества понимается и как социальная, и как экономическая категория. Чем ценнее признается свобода отдельного человека в обществе, тем более значимой воспринимается экономическая свобода в государстве. Государство заинтересовано обеспечить правовую надежность экономической деятельности, чтобы пользоваться ее результатами. Создание правового порядка предусматривает, прежде всего, обеспечение с помощью законов права на собственность и ее защиту, на свободу предпринимательской деятельности, на систему хозяйственных договоров.

На экономическую жизнь общества оказывают влияние и различные политические партии и объединения.

Рыночная экономика как способ организации хозяйственных отношений, направлена на то, чтобы создать условия для естественного функционирования в рамках правового государства. Так, предпринимателю важно начинать свое дело, зная «правила игры» в рыночном пространстве, т.е. по каким известным законам он может действовать, какие налоги платить. А такие важные для экономики вопросы, как установление налогов, законы по охране окружающей среды, постановления, регулирующие отношения работодателей и наемных работников, открыто должны обсуждаться с учетом мнения различных сторон.

Развиваясь, экономика модифицировала и само общество. Так, во время первой — неолитической — революции стало возможным появление производящего хозяйства и переход к оседлому образу жизни. Это способствовало резкому увеличению численности населения: произошел так называемый первый демографический взрыв — темпы роста населения Земли возросли почти в два раза. Производство на данной, доиндустриальной, стадии характеризовалось преобладанием сельского хозяйства, господством ручного труда и примитивными формами организации последнего. Такое производство до сих пор остается типичным для некоторых стран Африки (Гвинея, Гвинея, Сенегал и др.). Вторая — промышленная — революция приходится на вторую половину XVIII — 50–60-е гг. XIX в. Ее называют промышленной, поскольку основное содержание этой революции составил промышленный пе-

реворот — переход от ручного труда к труду машинному. Отныне главной сферой производства становится машиностроение, а основная масса населения теперь трудится в промышленности и проживает в городах. С этой стадией развития экономики, называемой индустриальной, связан второй демографический взрыв, во время которого численность населения планеты возрастает почти в семь раз. [2] Однако достижений индустриальной экономики оказывается недостаточно для удовлетворения потребностей всех жителей индустриально развитых стран. С определенного момента все более отчетливо ощущается противоречие между сравнительно ограниченными производственными возможностями и совершенно новым — как количественным, так и качественным — уровнем потребностей людей. Это противоречие разрешается в ходе, начавшейся в 40–50-е гг. XX в. научно-технической революции.

Научно-техническая революция представляет собой качественный скачок в развитии производительных сил общества, переход его в новое состояние на основе принципиальных перемен в системе научных знаний.

Основные направления научно-технической революции:

- 1) автоматизация и компьютеризация производства;
- 2) внедрение новейших информационных технологий;
- 3) разработка биотехнологий;
- 4) создание новых конструктивных материалов;
- 5) освоение новейших источников энергии;
- 6) революционные изменения в средствах коммуникации и связи.

Результатом этой революции стал переход к постиндустриальной стадии производства и информационному обществу. Наибольшее развитие теперь получает сфера услуг, в которой работает от 50 до 70% трудоспособного населения. Изменяется социальная структура общества, существенно растет количество людей с высшим образованием.

Выбранные нами аспекты наглядно показывают, что роль экономики в жизни общества очень велика. Двигаясь вперед, экономика развивает как отдельные сферы общества, так и его в целом. Знание, понимание экономики позволяет людям осознанно совершать свой экономический выбор. Приведение в равновесие экономической и социальной сфер позволит избежать конфликтов в обществе. Таким образом, мы можем сказать, что роль экономики в жизни человека является базовой основой жизни всего человечества.

Литература:

1. Журавлева Г.П. Экономика: Учебник. - М.: Юристъ, 2001. — 505 с.
2. Обществознание: учеб. для 11 кл. общеобразоват. учреждений: профил. уровень / [Л. Н. Боголюбов, Л.Ю. Лезбникова, Л.Т. Кинкулькин и др.; под ред. Л.Н. Боголюбова [и др.]]. — М.: Просвещение, 2008. — 415 с.
3. Рассказова Н.В. Доцент кафедры экономической теории Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского». Согласование экономических интересов как фактор стабилизации социально-экономической системы: вопросы теории»

4. Теория политики: Учебное пособие/Авт.-сост. Н.А. Баранов, Г.А. Пикалов. В 3-х ч. СПб: Изд-во БГТУ, 2003.
5. Бенин В.Л., Десяткина М.В. Учебное пособие по социальной философии. Уфа: БГПУ, — 86 с.
6. История мировой экономики: Учебник вузов/ Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. — М.: ЮНИТИ. 2002, — 727 с.
7. Обществознание: Клименко А.В., Румынина В.В. — М.: Дрофа, — 2004. — 480 с.
8. <http://gotoroad.ru/best/indexlife>

Christian Character of Economic Activity in S.N. Bulgakov's Work «Philosophy of Economy» and its Modern Value in Formation of Spiritual and Moral Economy

Титовец Максим Александрович, аспирант
Уральский институт бизнеса им. И.А. Ильина (г. Екатеринбург)

Titovets Maxim A.
Ural Institute of Business of a name of I.A. Ilyin (Ekaterinburg)

To give theoretical bases of the concept of the Russian philosopher and theologian S.N. Bulgakov, to show modern value of its work «Economy Philosophy» for formation of spiritual and moral economy.

Keywords: *philosophy of economy, economy, spiritual and moral economy.*

1. Life and Sergei Nikolaevich Bulgakov's creativity

Sergei Nikolayevich Bulgakov — the Russian philosopher, the economist and the theologian, was born on June 16, 1871 in a family of the priest. In 1894 he graduated the law department of the Moscow University. Having passed master examination, Bulgakov became the teacher of political economy in Imperial Moscow technical school.

At the beginning of 1901 he defended at the Moscow University the dissertation on degree of the master and entered on service the ordinary professor of the Kiev polytechnic institute on chair of political economy.

Since 1906 — the professor of the Moscow commercial institute (for 1918). Same year he was elected the deputy of the II State Duma.

In 1912 S.N. Bulgakov defends the doctoral dissertation and published «The Philosophy of Economy» where for the first time in world science opens Christian nature of economic activity of the person publishes work.

In 1918 professor Bulgakov accepts a curacy and becomes father Sergius.

In 1922 father Sergius was included at the initiative of V.I. Lenin in lists of scientists and the culture, subject to dispatch abroad.

On December 30, 1922 it goes from the Crimea to exile and after short stay in Constantinople arrives to Prague. In May, 1923 holds a position of the professor of an ecclesiastical law and divinity at law department of the Russian Scientific Institute.

In 1925 moves to Paris where till last days to life (1944) continues to serve a liturgy, to give lectures, and also to work over new compositions.

In August, 2012, by century of an exit of work of Sergey Nikolaevich Bulgakov «Philosophy of Economy», professor V.Y. Katasonov, the chairman of the Russian economic society of S.F. Sharapov, published article on a portal «The Russian national line» in which reflected value of work of the outstanding Russian thinker. «S. N. Bulgakov gave metaphysical judgment of economy, economic activity of the person and society, having left for a narrow, habitual framework of political economy (which subject, strictly speaking, the economy, and «the economic relations» in society concerning this economy acts not). As the economist it tried to strengthen the base of economic science (first of all, political economy) due to philosophical judgment of economy» [3].

In work «Philosophy of Economy», reveals Christian nature of economic activity of the person. The economy spiritualized by religious feeling, expresses aspiration of the person to turn the dead matter operating with mechanical need, into a live body with its organic integrity and expediency.

According to Bulgakov, the economy is universal process of transformation of all space mechanism in the means available to opportunities of the person. Human life — the unceasing economic process proceeding in labor activity, which efficiency depends on organic integrity of life. The main metaphysical conclusion of this idea is that work in the progress is a victory of organizing forces of life over powers of death, — a victory of God over a Satan. Attempts to refuse religious bases of economy turn economy into space contradicting the person where the material beginnings and first of all the main form of the power of a Satan — money dominate. Refusal of Divine bases of economy inevitably conducts to accident which is expressed today in a world economic crisis.

2. *Historico-philosophical preconditions of philosophy of economy*

In the speech on the doctor's debate, the thesis told at protection «The economy philosophy» at the Moscow university on September 21, 1912 S.N. Bulgakov designated historical and philosophical preconditions of the concept: «One of distinctive features of historical health of our era is, undoubtedly, an ekonomism. Without exaggeration it is possible to claim that historical era any still didn't understand with bigger clarity of the economic nature of life and wasn't inclined to feel more the world as economy, — he spoke, — we live during an era of the aggravated economic reflection, intense and distinguished economic consciousness when questions of economic life imperiously were high on the list in thought and feeling. Explanations for this phenomenon need to be looked for, certainly, not in one only a sharpening of the general consciousness or a self-reflection which our time in general distinguishes, but also in events of economic life, in unreasonable acceleration of its speed and enormous development of economy» [1].

Broad development of economic sciences for the last one and a half century has the reason not only in practical need, is caused not by one requirement to be guided in the become complicated economic life, at the same time it finds favorable circumstances and in a spiritual ekonomism of an era. The most radical, and therefore the most interesting expression this ekonomism received in the doctrine of so-called economic materialism which appears therefore among the most influential and viable doctrines of the XIX century.

«The economic materialism can't be simply rejected, it has to be positively surpassed, it doesn't allow to reject itself, but rules to overcome. He is depicted by special historical authenticity and sincerity. Number of the actual followers of economic materialism much more, than open and conscious adherents because, it is impossible to conceal, many economists are involuntarily given to this militant ekonomizm which Kene, Smith, Ricardo and all classical school» arose in this sense long before Marx, at least, in days» [1].

The economic materialism interprets itself as an economic determinism. It becomes under a philosophical banner of materialism and mechanistic outlook and wants to be their version, in their general formula it substitutes only the certain sizes: concept of managing, economic function of the person, his economic life. Where the general materialism stops in the explanations, comes into the own economic and continues its business, explaining mankind history. However the explanation only then achieves the object when it unknown explains known, instead of replaces with only new unknown.

Therefore S.N. Bulgakov puts a problem in absolutely other plane — a role and value of creative activity of the economic subject: «The main question which wasn't investigated, though was in a sense determined in economic materialism, whether is as follows: the economy function of the person or people is there is an economy function? The eternal riddle

about the person, usual incentive of philosophizing, turns in an ekonomism the new party. Whether there is a person a thing, object, interpretation which needs to look for in impersonal, too the object world of things and the mechanism of things defining economic process, or, on the contrary, the last speaks from the nature of the economic subject, is generated by its activity, imprinted it by subjectivity? This series of the general and preliminary questions substantially predetermines itself the maintenance of philosophy of economy which, strangely enough has to seem it in a century of an ekonomism, doesn't find to itself due consideration neither among philosophers, nor among economists, meanwhile as has the identical rights to attention and that and others» [1].

On the subject of economy or the owner the point of view protected in «Philosophy of Economy», is reduced to recognition of the general (transcendental) subject of economy, the carrier of economic function. The mankind as that, not collective or collective whole, but live unity of spiritual forces and potentialities in which all people, the person who is found empirically in individuals are involved can be that subject only.

This question receives especial sharpness presently when in general so strenuously look for strong-willed roots of thinking and knowledge and when the idea of tool value of scientific concepts made such progresses. The philosophy of economy puts in the language of a problem of gnoseology, more precisely, science theories, and resolves them that is connections of transcendental idealism with an economic pragmatism in the doctrine about the economic nature of knowledge and of its transcendental (aprioristic) bases, and this connection is possible only because of the central metaphysical idea — about mankind as the transcendental subject of economy. Thus, the economy philosophy in the, development includes the main problems of philosophical consciousness, but in its center there is an anthropology — the doctrine about the person in the nature [1].

3. *«Philosophy of Economy» as a philosophical view of the world through an economy prism*

N.V. Somin in the article «About «Philosophy of Economy» of Bulgakov» calls him the initiator of the new direction in judgment of economic activity of mankind.

«Philosophy of Economy» gave rise to a certain paradigm to «The philosophy of economy» which is developed by some modern economists. The essence of a paradigm is seen, first of all, that this book is called «Philosophy of Economy» instead of «Philosophy of Economics». Thereby, according to adherents of this paradigm, Bulgakov it in a word took a huge step forward, having escaped for a narrow framework of positive economy on open spaces of judgment of a role of economy in a plan of God about the world and the person.

In what a difference between «economy» and «economics»? The volume of the concepts designated by words «economy» and «economics», coincides — both that and another reviews to very wide class accompanying human life

and the phenomena providing these life, actions and subjects. Difference — that is, connotations. «Economy» use when don't want to focus attention on estimates «advantage and expense», and mean another: appointment, technical aspect, system organization. To the contrary, speak about «economics» if mean an assessment of the phenomena, and special type of assessment, revealing balance of advantage and expenses. The economy for designation of this balance developed concept of cost. Thus, speaking to «economics» we mean cost, telling «economy» — structure.

As, at first sight, apparently, that everything is perfect differently, this thesis demands justification. Equality of volumes of concepts follows from this that any economy is created in the conditions of limited resources — and natural and human. In the Bible right after fall God speaks to the person «by the sweat of the brow you will eat bread» (Gen.3,16). In other words, useful («bread»), gets not for nothing, and work («by the sweat of the brow»). Therefore always where there is even a primitive economic system, there is also a question of the price, that is there is an economy.

It is possible to object and give disproving example: there is a concept «natural economy», but to tell «the natural economics» somehow language doesn't turn. When maintaining a natural (subsistence) economy it isn't visible to any «cost». Means, it is purely economic phenomenon without any economics. But let's look slightly more attentively. Really the Russian peasant plowing on the home field, didn't estimate the work in the terms «advantage and expense»? I estimated, and very much even it is exact because any mistake here led to hunger for all his family. And cost was, but implicit, because it, being in two persons at the same time to both the producer and the consumer, with the size of the price it wasn't puzzled: what difference if you give to yourself? And here if it suddenly decided to sell a horse then also the concrete price appeared. So «subsistence economy» — most that on is «economics».

It is rather possible to think on the contrary: now in a course virtual financial economics without any economy. But isn't present — if to look narrowly, nevertheless the economy always is. Another thing is that the virtual economics — parasitic, sucking juice from real and forcing it hysterically to run. And when parasites becomes too much, all system falls (the reason of a present economic crisis also is seen in it). Thus, equality of volumes of concepts «economy» and «economics» is observed: realities same, but the point of view on them — different [8].

Bulgakov gave metaphysical understanding of economy, economic activity of the person and society. V.Y. Katasonov, gives some definitions of «economy» given by S.N. Bulgakov on the pages «Philosophy of Economy» [3]:

1. Fight for life with hostile forces of nature for protection, the statement and expansion, in aspiration to seize them, to tame them, to become their owner and is that in the broadest and preliminary sense of the word can be called by economy. The economy in this sense is peculiar to all live, not only human, but also to fauna...

2. The economy is fight of mankind against nature force majeure for protection and expansion of life, conquest and a humanization of the nature, its transformation into a potential human body. The content of economic process can therefore be expressed also so: in it the aspiration to turn the dead matter operating with mechanical need, into a live body, with its organic expediency therefore in a limit this purpose can be determined as transformation of all space mechanism into a potential or actual organism, into need overcoming by freedom, the mechanism by an organism, causality by an expediency as a nature humanization is expressed.

3. The economy can be defined as labor fight for life and its expansion.

4. Economy sign — labor reproduction or a gain of the vital benefits, material or spiritual, contrary to their gratuitous receiving. It is intense activity of human life, in pursuance of the God's word: by the sweat of the brow yours demolish the bread, and besides any bread, i.e. not only material food, but also spiritual: by the sweat of the brow, economic work not only makes economic products, but all culture is created also.

5. All economy represents such objective activity which assumes under itself, obviously, some objective activity. It is continuous influence of the owner, the subject of economy (while here it is indifferent, single or collective) on a thing (the nature or a matter, as though it philosophically wasn't designed further), i.e. on object of economy. And any economic act carries out itself some merge of the subject and object, introduction of the subject in object.

6. Economic life is reduced to a metabolism, to some circulation or alternation of inhalations and exhalations. In language of political economy to inhalations there corresponds production, and to exhalations — consumption.

7. The economy is creative activity of the person over the nature; possessing forces of nature, he creates from them that he wants. He creates as though the new world, the new benefits, the new knowledge, the new feelings, new beauty; — he creates culture as the widespread formula of our days says.

In work «Philosophy of Economy», as well as it is possible to find in S.N. Bulgakov's other works a lot of long, developed and short, laconic as formulas, «economy» definitions. They don't contradict each other, and highlight different sides of the difficult phenomenon called by «economy». Some definitions are stated in especially scientific (rather heavy) language, others aren't deprived of poetry and show flight of the creative imagination of S.N. Bulgakov. In the synthesized look understanding Bulgakov of economy, economic activity it is possible to reduce to the following: consciously built by interaction mankind with the surrounding natural world for preservation, reproduction and life expansion [3].

Economic activity, according to Bulgakov, has the subject and the object. As the subject of economy the mankind acts. Mankind, instead of certain people. The general economic process consists of million separate actions of certain owners. But it is only seeming separation. Even if individual owners carry out the activity within a subsistence economy and aren't

connected formally among themselves by threads of market commodity-money or other economic relations, the general economic process has the internal logic. Problem of philosophy of economy to comprehend this logic, and, perhaps, to provide mankind with necessary reference points of systematic, conscious management of economic activity. Mankind as the subject of economy — not only set of externally separate people living at present on Earth, but also the sum of all generations living since Adam on Earth of people who created the material and non-material culture being the general heritage of mankind.

As for object of economy, it not only direct objects of the labor (according to provisions of political economy), but also the whole world, all Universe. Finally, as object can act and the person (his spiritual, cultural, physical transformation) acts. Side between the subject and object of economy rather conditional, indistinct. Thus in the course of production and consumption (two main economic acts) there is a mutual penetration of the subject and object.

Having undertaken to solve a number of questions of political economy, Bulgakov came to level of «eternal questions» lives, meaning of the life and human history, freedom and need, a role of the personality in the history, etc. He came to a conclusion that economy philosophy — (aspect) of philosophy, and the new version of complete philosophical system with the ontology, gnoseology, anthropology, cosmology not simply undressed. According to S. Bulgakov, his philosophical system overcame some shortcomings and contradictions of philosophical system of the Edging and other German philosophers which ideas else in the XIX century fascinated the Russian intellectuals. Thinkers of different times found «gates» through which they got into the infinite and mysterious world of life. For Bulgakov «economy» appeared such «gate».

Mankind, on a trope of Bulgakov, — the live organism functioning on the basis of free decisions and acts; world around — the mechanism functioning on laws of a mechanical determinism. Invasion of mankind into the surrounding natural world leads to that the last gradually from the mechanism turns into an organism. The nature «impregnated» by human work becomes as though continuation of a live organism of mankind. Life expands the possession, the death and a dead matter recede. However, between life (organism) and death (the inert nature) there is a continuous fight for a sphere of influence. The sphere of life of the weakened organism can be narrowed as a pebble-leather [3].

4. Modern value «Philosophy of Economy»

In August, 2009 during an informal meeting of the president of Russia with leaders of the Duma fractions, D.A. Medvedev urged to change economy structure: «Russia needs advance, this movement while isn't present. We mark time, and it was shown accurately by crisis». How to leave from a raw orientation of economy, according to Medvedev, Russia has no other exit. «So it is impossible to develop further. It's

a dead end. And crisis put us in such conditions when we will have to make the decision on change of structure of economy. Otherwise our economy has no future», — quotes Dmitry Medvedev ITAR-TASS.

In 2008, in Yekaterinburg, the group of scientists of the Ural institute of business of a name of I.A. Ilyin presented the system experience of religious and philosophical comprehension of special type of socioeconomic way first in domestic literature and a way of the production which main goal is spiritual increase and improvement of the person: spiritual and moral economy [9].

«The deep sense of philosophy of economy, first of all work philosophies, according to S.N. Bulgakov, consists in forming at people aspiration to cooperation, refusal of mutual hostility and hostility, of economic slavery and servility before real wealth. For this reason hugely educational value of work forming at the person pride for good reason of the hands, advantage, satisfaction from the performed work. On the same bases S.N. Bulgakov very was skeptical about idea of the competition, theories of competitive market economy. Noting that for the Russian people cooperation is characteristic that collectivist forms of work are explained by severe living conditions and activity of Russians, and the competition generates hostility, envy, self-interest, destroys human communication and mutual respect, S.N. Bulgakov considered that the fact of life is worth it to address to the life, to creativity, to creation, to spiritual not to become isolated only within rough materialism. «The economic materialism», according to S.N. Bulgakov, in a sense even is incontestable, but it has to be internally surpassed by the person [11].

One of distinctive features of historical health of our era is, undoubtedly, an ekonomizm. Without exaggeration it is possible to claim that historical era any still didn't understand with bigger clarity of the economic nature of life and wasn't inclined to feel more the world as economy. Certainly, the economic need, cold and hunger, work by the sweat of the brow and poverty are conducted to mankind at all times it historical existence, as iron need to which anything it is impossible, neither to add, nor to lower.

Capitalism with its iron gait, with its irresistible, submitting power, attracting mankind somewhere forward on unknown and to never before not tested way, not that to the last celebration, not that to a disastrous chasm, — here that world-wide and historical fact by which we are involuntarily hypnotized, here stunning impression from which we can't be exempted. The person wins economy and submits the nature, but at the same time is won by this victory and feels the slave of economy more and more. Wings grow, but also fetters grow heavy. And this contradiction corroding soul of the person sets him more concentrated thinking of a question of the economy nature [1].

Relevance of research of the world as farms is caused by a number of factors. It, first of all, the global ecological disaster connected by that modern economic life was inadequate to its natural life. Ecological crisis is interfaced to crisis in spiritual and economic areas therefore as a whole it is pos-

sible to speak about global civilization crisis. «At the beginning of the third millennium the human civilization appeared in the conditions of need of cardinal reconsideration of all parties as material and spiritual life. It is connected by that ideas of such traditional concepts as space and time, rest and movement, final and infinite, cause and effect, need and accident, rational and irrational, basic values and meaning of the life, and many other things change. Unfortunately, understanding of these changes happens more slowly, than changing habitat» demands that, — writes in L.A. Tutov's dissertation work [10].

The crisis phenomena mentioned also the sphere of the scientific knowledge connected with studying of economy, were shown, for example, in economic science, in the form of inadequate ideas of real essence of occurring processes in economy and in domination of the economic pragmatism justifying any economic action, conducting to maximizing profit. According to academician N.N. Moiseyev: «The modern outlook has to find the new points of view». One of possible options in the solution of the developed disharmony is offered by economy philosophy. This concept isn't casual is in increasing frequency used in recent years during numerous discussions concerning social and economic, political and spiritual and cultural prospects of Russia. Thus, the comprehensive theory of economy arises «from requirement to counteract further disintegration of culture and, in particular, mutually alienation of the world of economy and the world of spiritual and material culture».

Interest to philosophy of economy is caused, on the one hand, by need of creation of complete, synthetic knowledge which would unite the highly specialized researches which are conducting in different areas. On the other hand, synthesizing function of philosophy of economy is important in the conditions of growing differentiation of modern public educations, disintegration of the general social sense and valuable belief on private rationality and arising danger of that the modern culture will lose the uniting meaning. The solution of an objective probably thanks to representation of philosophy of economy as research direction within the philosophy considering the following questions: how the sense of economic activity corresponds to public life as a whole in political, cultural, religious and esthetic measurement? How are interfaced rational and irrational in economy? How the subject and object are connected? Answers to the matters furnish the clue to creation of new unity of economy and culture, the world of an everyday life and the rational party of economy, the world material and the world ideal. Thus in S.N. Bulgakov's work the concrete economy or economy history isn't considered. It is a question of development of views, approaches, and models in aspect of participation in philosophical judgment of economy. From Platon and Aristotle the history of philosophical judgment of economy is tracked. The task consisted in seeing uniform in many respects, a lot of things in uniform, and thanks to such approach to formulate the universal principles of positive functioning of economy when the person becomes implicated to existence [10].

The most part of the book is occupied by the critical review of the concepts anyway relating to judgment of economic activity. Here Bulgakov shows fine possession of all ideological heritage of mankind. His critic it is deep and, as a rule, mentions the most essential. So, purely scientific approach in general is criticized for a claim for explanatory universality, and the sociology — for its claims to predict the mankind future. According to Bulgakov, the main error of sociology that it considers society as the mechanism working on «social laws». No laws of development of society are present, — Bulgakov claims — the sociology short-sightedly takes steady statistical regularities for original laws. At last, the political economy is criticized for commitment to an excessive pragmatism. Bulgakov writes that «it is the child of capitalism». As a whole, all these areas of human knowledge don't hold out to economy philosophy, and therefore the problem of construction that and is on the agenda. In it Bulgakov is absolutely right.

Orthodox publicist N.V. Somin in the article «The Philosophy of economy» of S.N. Bulgakov — acquisitions and losses», categorically notices: « already in criticism of political economy the puncture is visible. The matter is that the political economy in Russia is more than the political economy — it becomes applied ethics. But in political economy Bulgakov as though doesn't notice ethical component. It is well noticeable and in criticism of a socialism. About it Bulgakov writes: «Social policy replaces love, possible only in the attitude towards the personality, but not to set — be it «party», either «class», or «mankind», establishing opposition of «live» love for the neighbor and «love to distant, so to speak, sociological». It is represented that here the philosopher isn't absolutely right. Christian love — not only kind feeling, but, first of all, business. And this business can quite be expressed in establishment of more fair social relations. And therefore one good law can bear in itself more love, than even a large charitable action» [12].

Today the subject of philosophy of economy of S.N. Bulgakov is developed mainly by economists, mainly — group of researchers under the leadership of Y.M. Osipov heading the Center of social sciences at the Moscow State University. Osipov opposes «philosophy of economy» S.N. Bulgakov to the economic systems going from classical political economy and «economic materialism» to modern Economics. «Philosophy of Economy» S.N. Bulgakov represents «a new paradigm of economic thinking which just and assumes basic withdrawal from Economics, real end of all previous political economy and its attempt of transformation of economy in virtual reality of the technologist — mathematical and constructive character» [7]. Its sense consists in not economic consideration of economic life The same opinion at treatment of work of Bulgakov is shared also by me. Namely that the economy is considered here as a «live» and uniform organism where to the person it is assigned not only a mechanical part, not only one automatic influence on surrounding his environment, for the purpose of an elementary survival, and a creative, creative role full of responsibility for the nature subdued by the person.

Makasheva who opposes philosophy of economy of S.N. Bulgakov to «pure» economic science adheres to the same look. It also investigates his economic ideas in a context of specifics of the Russian economic thought which was initially directed not on theoretical constructions as it is accepted in the West, and on practical implementation of public programs and therefore had nature of social and philosophical discipline. In this regard, she noted that the Historical school of Germany (70–90 g XIX century) has a great impact on the Russian professional economists, for the first time raised a question of critical judgment of methodology of classical political economy [4].

According to N.N. Moiseyev: «The modern outlook has to find the new points of view». One of possible options in the solution of the developed disharmony is offered by economy philosophy. This concept isn't casual is in increasing frequency used in recent years during numerous discussions concerning social and economic, political and spiritual and cultural prospects of Russia. Thus, the comprehensive theory of economy arises «from requirement to counteract further disintegration of culture and, in particular, mutually alienation of the world of economy and the world of spiritual and material culture» [5].

S.N. Bulgakov's creativity very difficultly for understanding. It was the thinker who was guided, first of all re-

ligious intuition, often without bringing the ideas to full clarity. His views and the direction of creative search underwent more than once change. This difficult way testifies that it never went to a spiritual lock of personal rescue, but being both the sociologist-economist, and the philosopher, and the theologian always professed belief that social human activity is charitable and blessed, and therefore the necessary sphere of human life. This thought — a keynote of all its sociology. Already at mature age the philosopher comes by the period of reconsideration of the views and as the result arises «The economy philosophy». In this work it gives the philosophical analysis of a problem of economy in which makes an attempt its judgments as activities of the person and Sofia for communication restoration between the world and God.

Proceeding from the review vital and a career of the author «The economy philosophy» can draw a conclusion that having done a way «from Marxism to idealism», Bulgakov starts development of own religious philosophical doctrine. This doctrine about Sofia and about world communication with God. Feature of this doctrine is that unlike other religious philosophers Bulgakov doesn't reject the terrestrial world and not to seek to overcome it, but opposite in every way tries to acquit him in all its material-corporal completeness. The big work «Philosophy of Economy» became the first step on a way of this doctrine.

Литература:

1. Bulgakov S.N. Philosophy of Economy/ отв. Edition O. Platonov. — М: Institute of the Russian civilization, 2009. — 464 pages;
2. Horuzhy S.S. «Milestones of philosophical creativity of the lake of Sergiy Bulgakov», Soch.: In 2 t.T. 1. М, 1993;
3. Katasonov V.Y. Russian national line. «Philosophy of Economy» (to the 100 anniversary of issue of work of the lake of Sergiy Bulgakov) — a mode of access to the magazine: http://ruskline.ru/analitika/2012/08/02/filosofiya_hozyajstva/;
4. Makasheva N.A. «Sergey Bulgakov: to Christian political economy. Social sciences and present». — 1994;
5. Moiseyev N.N. «Time to define the national purposes» — М: MNEPU publishing house, 1997—256 pages;
6. Horuzhy S.S. «Milestones of philosophical creativity of the lake of Sergiy Bulgakov», Soch.: In 2 t.T. 1. М, 1993;
7. Osipov Y.M. «Sketches of philosophy of economy» — М, 2000;
8. Somin N.V. About «Philosophy of economy» Bulgakov // The economy philosophy. The almanac of the Center of social sciences and economics department of the Moscow State University of M.V. Lomonosova. — М, 2009. — No. 5 (65) — Page 67—71;
9. Titovets M.A. Axiological approach to application of innovations in work of the small commercial enterprise for the purpose of increase of its competitiveness [Text] / M.A. Titovets/ Young scientist. — 2012. — No. 9. — Page 152—159;
10. Tutov L.A. «The Economy philosophy: subject and research methods». Dis. Dr.s филос. sciences: 09.00.01 Ivanovo, 2005, 324 pages;
11. Vetoshkin A.P. Karateeva N.A. Minyaylo A.M. Spiritual and moral economy. Monograph. Екатеринбург: URGU publishing house, 2008. — 702 pages. Edition 2;
12. http://chri-soc.narod.ru/Bulgak_phil.htm

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Влияние факторов на экономический рост и развитие государства

Лебедева Валерия Дмитриевна, студент

Санкт-Петербургский университет управления и экономики

Для государства очень важно не столько делать (чуть лучше или чуть хуже) то, что уже простые граждане и без того делают, а заниматься тем, чем в данный момент вообще никто не занимается.

Джон Мейнард Кейнс

Мысль Джона Кейнса выбрана мною не с проста, в ней скрыт глубокий смысл предпосылок развития государства, в том числе и экономического, который я попытаюсь раскрыть в данной статье.

Для начала поговорим об экономическом развитии страны в целом, характер и динамика которого охватывают не только экономический рост, но и различные структурные сдвиги в экономике страны, изменения качества жизни населения, и находятся под пристальным вниманием ведущих экономистов и политиков уже много лет.

Само понятие экономическое развитие означает расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала. [1]

Говоря о экономическом развитии как о процессе, следует понимать, что он характеризуется не прямолинейностью своего движения, а неравномерностью, т.е. неизбежны периоды как роста, так и спада. Однако в данной статье большее внимание будет уделяться составляющим экономического роста, который, в своем роде, означает «увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризующее прежде всего такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению)». [2]

При этом, мерой экономического роста служит темп прироста реального ВВП в целом или на душу населения. Однако, если объем реального ВВП характеризует главным образом экономический потенциал страны, то производство ВВП/ВНП на душу населения является ведущим показателем уровня экономического развития.

Прежде чем говорить зависимости экономического роста от неких факторов, следует остановиться на его видах.

По общепринятым данным, существует 2 вида экономического роста:

- экстенсивный;
- интенсивный.

Экстенсивный экономический рост характеризуется привлечением дополнительных факторов производства, т.е. увеличением масштабов использования его ресурсов. Однако, такого рода рост не меняет среднюю производительность труда в обществе.

Например, при необходимости увеличения производства сельскохозяйственной продукции, могут быть вовлечены в оборот новые земли. Таким образом происходит увеличение такого фактора производства, как земля.

При интенсивном росте количество факторов производства остается неизменным, но производство самой продукции увеличивается. Причинами этого, как правило, являются: снижение издержек, совершенствования экономических механизмов, повышение квалификации работников и многое другое, но определяющим ресурсом все-таки остается научно-технический прогресс.

Следует отметить, что в дополнение к техническому прогрессу необходимо усовершенствование организационно — экономических отношений, поскольку именно от них зависит стимул к внедрению нововведений в производство производителями.

В пример интенсивного развития можно привести увеличение производства за счет снижения налоговой ставки.

Именно интенсивный рост является основой роста качества жизни населения и уменьшения дифференциации доходов различных социальных слоев общества.

Между тем, что же оказывает влияние на экономический рост страны?

Если задуматься, каждый из нас может назвать эти показатели, определяющие экономический рост. Тем не менее, я хотела бы разделить эти факторы на несколько групп:

1. Факторы спроса. К ним следует отнести факторы, которые способствуют увеличению совокупного спроса. Это заработная плата, иные доходы, налоги на доходы и имущество, ставка банковского процента, величина кассовых остатков и другие.

2. Факторы предложения, которые включают в себя: количество и качество природных, трудовых ресурсов, объем основного капитала, научно-технический прогресс, предпринимательские способности экономических субъектов и другие.

3. Факторы распределения, т.е. инфраструктура страны по распределению и перераспределению ресурсов (продукции).

4. Факторы экономического роста можно еще разделить на внутренние, внешние и смешанные. [2]

Доля влияния тех или иных факторов на развитие страны зависит от того, какие процессы и структурные изменения происходят в стране, в то время как их взаимодействие приводит к экономическому росту.

Тем не менее, все показатели экономического роста сводятся к двум вещам — к увеличению благ в обществе и к расширению возможностей человека, при которых становится очевидным вес влияния государства на развитие этих показателей.

Надо полагать, что у государства существуют определенные обязанности перед народом, при выполнении которых развитие страны неизбежно. В данные обязанности я включила бы:

- Обеспечение гражданам уровня и качества жизни, соответствующие достигнутому уровню экономического развития страны;

- Из первого же следует, что государство обязано контролировать рыночные отношения с целью поддержания и улучшения функционирования экономики страны;

- Предупреждение или устранение негативных явлений, такого рода как: бедность, рост безработицы в пользу стабилизации уровня жизни населения;

- Развитие области науки, культуры и образования, а также охранять интеллектуальную собственность;

- Обеспечение безопасности жизни граждан страны и страны в целом;

- Охрана прав и свобод граждан, их собственности;

- Обеспечения экологической безопасности, улучшения качества окружающей среды.

- Урегулирование и решение глобальных проблем.

Однако, с учетом того, что в каждой стране живет огромное количество жителей с разным уровнем интеллектуальных знаний, физических умений, различных по социальному положению, по религии и вероисповеданию и т.д., далеко не каждый способен прийти к мыслям и действиям, приводящим экономику в стадию роста. Я считаю, что для развития необходимы новые, быть может, нестандартные мысли, новые ходы решения проблем, выход за границы известного, инновации. Мне кажется, в этой фразе и заключается обоснование вышеуказанной мысли ведущего

экономиста XX века Дж. Кейнса: государство должно искать новые пути к достижению развития государства и задумываться о вопросах, еще не озвученных, заниматься вещами, мысли о которых еще не зародились в умах простого народа. То, чем может заниматься каждый гражданин, не приведет к стремительному развитию страны, а, возможно, лишь позволит оставаться на достигнутом уровне развития экономики.

Несомненно, процесс экономического развития не следует рассматривать только лишь с позиции взаимоотношений граждане-государство, ведь существуют и внешние факторы, влияющие на него. Но именно слагенным отношениям, взаимопомощи между двумя сторонами и грамотному их сотрудничеству следует уделять должное внимание.

Нельзя обходить стороной и вопрос о глобальных проблемах человечества, от которых в современных условиях интернационализации производства все в большей мере зависит экономический и социальный прогресс.

Стоит напомнить, что к глобальным проблемам следует отнести: продовольственную, сырьевую и энергетическую проблему, охрану окружающей среды, предотвращение отсталости развивающихся стран, мирное освоение космоса, а также ликвидацию опасных болезней и предотвращение ядерной мировой войны.

Существует точка зрения, которая показалась мне крайне интересной, о том, что экономическое развитие государства можно определять, исходя из степени угрозы ее безопасности. Государство не сможет обеспечить независимое регулирование выпуска продукции рынку если само находится под угрозой войны, в добавок, оно может пойти на экономические жертвы ради своей безопасности.

Вследствие этого, у М. Сингера и А. Вилдавски появилось предложение различать все государства по двум параметрам, которые, в свою очередь, связывали с вопросом войны: уровень развития демократии по западным образцам и успехи рыночной экономики, при этом все остальные показатели отодвигаются на второй план. [3]

Следовательно, для стабилизации безопасности и установления мира в стране, государству необходимо не только разрешать противоречия между частными и общественными интересами на внутриполитическом уровне, но и обеспечивать экономическую самодостаточность и снижать зависимость от международной торговли, т.е. заботиться о национальных интересах — на международном.

Таким образом, проблемы глобального масштаба очень сложны и решение их проводится не за один год. Находясь под пристальным вниманием у политических, общественных деятелей и ученых, глобальные проблемы затрагивают самые разные стороны жизни человеческого общества: мировую политику, межгосударственные и межнациональные отношения, массовое сознание людей, они воздействуют на динамику и структуру экономических процессов и на поиск эффективных методов управления. Именно поэтому, этот фактор также является приоритетным в вопросах государства.

Из всего сказанного можно сделать вывод о весе государственной мощи в экономическом развитии государства. От экономической политики, от действий государственных деятелей, от грамотного направления денежных средств в те или иные области национального хозяйства, от решения важнейших мировых проблем, от стимулирования развития производства и использования новых технологий зависит благосостояние населения. Сообразно с этим, от благосостояния населения страны зависит ее экономический рост.

В своем роде, феномен государства и населения можно представить на примере работы любого предприятия, например завода: без надлежащего надзора, контроля, корректировки выполнения работ рабочих «верхами» организации, его управленцами, заведующим цехом, не будет происходить должного развития производства, а даже возможен его застой. Аналогично и со взаимосвязью государства и его граждан: граждане не смогут сами на-

правлять государство на путь развития и совершенствования, им нужен орган, который будет координировать их действия, которые в дальнейшем и будут стимулировать развитие экономики и страны в целом.

Подводя итог, следует сказать, что экономический рост является важнейшей частью экономического развития, с его помощью определяются перспективы развития общества и государства. Экономическое развитие, в свою очередь, несомненно приводит к увеличению общественных благ, к большему удовлетворению потребностей людей, к борьбе с существующими проблемами и к их, к стимулированию творческой трудовой и предпринимательской деятельности и поднимает государство в целом. Вкладывая средства и силы в процесс экономического развития, можно вывести государство на траекторию устойчивого роста и обеспечить стабильность и безопасность внутри него.

Литература:

1. <http://www.center-yf.ru/data/economy/>
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
3. Беляев М.И., «МИЛОГИЯ», 1999–2006 г. Опубликовано: 13/04/2006 г.

Инновационный процесс как основа экономико-технологического развития АПК

Плахин Евгений Сергеевич, аспирант

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени профессора И.И. Иванова

Инновации в современном АПК являются основной движущей силой развития отрасли в условиях сильной международной конкуренции при открытости рынка [1]. Вступление России в ВТО создало такие условия, для отечественного сельского хозяйства при которых прежние экстенсивно-инерционные схемы ведения хозяйства не могут быть использованы вследствие их крайней неэффективности в сложившейся конъюнктуре рынка. Конъюнктура, при которой протекционистская политика государства имеет стойкую тенденцию к сокращению, при одновременном увеличении числа иностранных производителей выходящих на Российский рынок. Мы считаем что, в условиях сложившейся ситуации единственный стратегический выбор развития Российских компаний, является переход к инновационному развитию.

Инновации в современном сельском хозяйстве осуществляют качественный переход к высокотехнологичной модели производства, данная тенденция прослеживается в следующих направлениях:

— сокращение времени внедрения НИОКР в производственный процесс сельского хозяйства, АПК сокращает историческое отставание от промышленности, наука становится основной производственной силой

— применение во всех сферах АПК и сельского хозяйства в частности прорывных инновационных разработок направленных на улучшение технико-технологической, биологической, экологической, основ производственного процесса

— изменение характера труда в сельском хозяйстве, выражающиеся в повышении производительности отдельного работника, приобретает креативно творческую направленность

— возрастание экономической и экологической результативности производственного процесса сельского хозяйства

Интеграция инноваций в сельское хозяйство в основном реализуется посредством государственного участия в инвестиционных программах направленных на внедрение инноваций в производственный процесс. Государственное участие в данной ситуации выражается в инвестиционной поддержке сельхозпредпринимателей, стимулирование инновационной деятельности, развитие инновационного рынка, внедрение инноваций в производство [2]. Экономическая система России подвержена системным осложнениям переходного периода вследствие чего на первый план выходит не инвестиции в АПК,

а построение системы инновационной активности в АПК. Данная система является комплексной деятельностью направленной на разработку, интеграцию в производство и выход на рынок, новых высокоэффективных продуктов сельского хозяйства. В инновационном развитии сельского хозяйства, для оценки динамики инновационного процесса используются показатели, отражающие изменения в развитии структуры и количестве конечного продукта. В данную группу показателей можно отнести:

- снижение совокупных издержек производства, параллельно с увеличением части овеществлённого труда в единице продукции
- возрастание части расходов промышленного производства в совокупных затратах всех фондов сельскохозяйственного предприятия
- возрастание количества использования инновационных орудий труда

Инновации в сельском хозяйстве отождествляются с экономической возможностью использования качественно новых разработок, в сфере, где основным средством производства является земля [3]. Инновационные разработки, применяемые в сельском хозяйстве имеют особую форму, в рамках которой они осуществляются целенаправленно в главное средство производства землю, а также в средства производства необходимые для воздействия на землю. По нашему мнению в специфических условиях сельского хозяйства внедрение инноваций, активизирует процесс интенсификации, что в свою очередь способствует увеличению эффективности сельскохозяйственного производства. В условиях переходной экономики в России резко снизился процесс интеграции инноваций в сельское хозяйство, что в свою очередь повлияло на процесс интенсификации, вызвав его снижение. Необходимо указать, что в последнее время процессы инновационного развития, а также интенсификация в целом по АПК и в сельском хозяйстве в частности имеют положительную динамику, хотя и не такую активную как того требует рыночная конъюнктура [4]. Инновационное развитие сельского хозяйства является не только комплексом действий направленных на повышение производительности труда, использование инноваций влияет так же на изменения в структуре занятости в АПК в целом. В данном случае происходит переход трудовых ресурсов из сельского хозяйства в сферу производства средств производства, для сельского хозяйства и в сферу обработки продукции сельского хозяйства, то есть в первую и третью сферы АПК, а также в другие отрасли народного хозяйства [5]. Мы считаем, что целесообразно стимулировать рост производительности труда, как в первой, так и во второй сферах АПК, принимая во внимание усиление инновационного развития сельского хозяйства. Данная ситуация является следствием реакции экономической системы АПК на инновационное развитие и стимулируемая инновациями интенсификацию, а также эволюционное развитие комплекса АПК.

Для эффективного функционирования сельского хозяйства необходимо развитие и применение комплекса

сельскохозяйственных машин. Система машинного обеспечения, построенная на инновационной основе, должна содержать в себе следующие особенности:

- создание совокупной системы механизации, на всём протяжении технологического цикла
- разработка и внедрение производственных процессов конвейерного типа, для снижения издержек производства

Продвинутая система высокотехнологичных машин применяемых в сельском хозяйстве основанная на принципах минимализации экономических потерь, увеличения производительности и экологически чистых технологиях функционируют в Европейском союзе, а также США, Австралии, Канаде, и прочих развитых странах. Интенсивность внедрения инноваций в Российском сельском хозяйстве крайне низкая, однако, инновации всё же внедряются, что проявляется в механизации и автоматизации технологического процесса в растениеводстве в частности зерновом подкомплексе, а также в животноводстве, что является частным случаем для отдельных предприятий. Однако в большинстве сельскохозяйственных предприятий России трудовой процесс характеризуется низкой степенью механизации, высокими показателями потребления ресурсов, а также значительными затратами труда [6]. Предпосылками вызвавшие данную ситуацию являются следующие неблагоприятные факторы:

- не продуктивный комплекс агротехнических мероприятий направленных на повышение эффективности использования почвенного ресурса
- нерациональное использование средств механизации сельского хозяйства, а также отсутствие комплексного сервисного обслуживания
- низкий уровень специализации предприятий сферы сельского хозяйства
- отсутствие системной автоматизации производства, недостаточный совокупный уровень механизации

Для того чтобы сложившаяся ситуация в первой сфере АПК начала меняться, необходима чёткая разработанная совместно с государством программа инновационного развития. В первую очередь, направленная на ликвидацию отставания в развитии системы сельскохозяйственных машин, от ведущих мировых производителей. В первую очередь, направленная на ликвидацию отставания в развитии системы сельскохозяйственных машин, от ведущих мировых производителей. В данном случае важно сделать акцент именно на совокупной системе сельскохозяйственных машин, по всем направлениям механизации второй сферы АПК, а не выделение каких либо односторонних направлений развития, которые дают быстрые результаты от принятых мер в краткосрочном периоде, но способствуют деформации общей структуры механизации сельского хозяйства в долгосрочном периоде. Следующим этапом развития сельскохозяйственного машиностроения является комплекс двух составляющих направленных на развитие данной сферы АПК [7]:

— переход сельскохозяйственного машиностроения на инновационный тип развития, возрастание доли использования робототехники, использование искусственного интеллекта, авиатехники, спутниковых телекоммуникаций

— выход на международный рынок сельскохозяйственной техники, с последующей адаптацией образцов к использованию стран импортеров, создание брендов, накопление и использование опыта конкуренции для дальнейшего развития на рынке внутри страны, так и на внешних рынках

Препятствием на пути разработки и применения комплекса инновационных сельскохозяйственных машин в первую очередь выступает отсутствие четкой взаимосвязи в цикле инновационного производства, а именно цепочки инновационная разработка — промышленное производство — интеграция в производственный цикл, направленный на конечного потребителя [8]. Данная проблема проявляется в прикладных инновационных исследованиях и промышленной реализации полученных результатов, отсутствует процесс реализации, и применения новой техники вследствие чего возрастает количество устаревшей техники и увеличивается срок службы, то есть срок экономического использования. В рамках производства инновационной техники и анализа времени экономического использования инновационной продукции, мы читаем что, максимальная прибыль от использования инноваций аккумулируется на стадии, когда инновационная техника выходит на рынок, и содержит в себе максимальный набор конкурентных преимуществ, снижение прибыли происходит, когда конкурентные преимущества уменьшаются, вследствие конкурентной борьбы с другими участниками рынка результатом которой является появление на рынке

продукции с аналогичными свойствами. Для увеличения прибыли от производства инновационной техники целесообразно, форсирование стадии экономического использования продукции, тем самым обеспечивается дальнейшее стимулирование инновационного развития [5]. В данном случае имеет место самокаталитический процесс роста, когда увеличение распространения и использования инновации стимулирует дальнейшее распространение и использование инноваций в расширенном виде. Инновационное развитие сельскохозяйственной техники в современных условиях постиндустриальной экономике идёт по следующим направлениям:

- увеличение энергоэффективности и мощности, производственной эффективности
- укрепление и развитие требований к стандартам и техническим регламентам сельскохозяйственной техники
- производство высокотехнологичной сельскохозяйственной техники, основанной на высокой степени автоматизации, кибернетизации
- разработка мульти операционной техники основанной на модульном принципе конструкции
- адаптация техники к различным аграрным и климатическим поясам
- технологические циклы, направленные на создание и развитие синергетического эффекта в процессе производства

Мы считаем, что совокупная система сельскохозяйственных машин построенная на данных принципах инновационного развития создаёт возможность уменьшить издержки производства сельскохозяйственной продукции минимизировать затраты на производство и использование техники, а также в целом повысить эффективность производственного процесса в сельском хозяйстве.

Литература:

1. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: Учебник / С.В. Валдайцев. — М.: ТК Велби: Проспект, 2007. — 312 с..
2. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 384 с.
3. Баутин В.М. Инновационная деятельность в сельскохозяйственном консультировании региона / В.М. Баутин, В.В. Козлов, Е.Ю. Козлова. — М.: ФГНУ «Росинформагротек», 2003. — 130 с.
4. Менеджмент технологических инноваций / Под ред. С.В. Валдайцева и Н.Н. Молчанова. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004. — 267 с.
5. Минниханов Р.Н. Инновационный менеджмент в АПК / Р.Н. Минниханов, В.В. Алексеев, Д.И. Файзрахманов, М.А. Сагдиев. — М.: МСХА, 2003. — 432 с.
6. Пашенко А.И. Экономика аграрного сектора: учебное пособие / Пашенко А.И. СПб: ОЦиЭМ 2003. — 174 с.
7. Экономика сельского хозяйства/Н. Я. Коваленко и др. — М.: ЮРКНИГА, 2007. — 565 с.
8. Дынкин А.А., Иванова Н.И., Грачёв М.В. и др. Инновационная экономика / Под ред. А.А. Дынкина и Н.И. Ивановой. Изд. 2-е, испр. и доп. РАН: Ин-т мировой экономики и междунар. отношений (ИМЭМО). М.: Наука, 2004. — 352 с.

Анализ динамики бюджета и налогов современной России

Соколова Юлия Андреевна, студент

Российский государственный торгово-экономический университет (Краснодарский филиал)

Бюджет играет немалую роль в жизни каждого государства. Именно он является статьей доходов и расходов самого государства, тем самым оказывая непосредственное влияние на благосостояние каждого, на развитие и процветание государства, на научно-технический прогресс, а значит, и на развитие самой экономики в целом.

Благосостояние граждан прямо пропорционально зависит от полноты бюджета государства. Ведь при бюджетном дефиците, большом государственном долге, правительство вынуждено увеличить налогообложение, уменьшить финансирование всех секторов экономики, сократить расходы на социальные нужды населения и т.д. Совершенно иная ситуация происходит при бюджетном достатке бюджетных средств (или профиците): увеличивается финансирование как государственного, так и частного секторов экономики, повышаются трансфертные отчисления, повышаются отчисления во внебюджетные социальные фонды.

Предмет исследования — состояние и динамика расходов и доходов бюджета РФ (в том числе налогов).

Цель — исследовать уровень доходов бюджета России и динамику поступления налогов.

Основные задачи:

1. Изучить динамику бюджета России.
2. Исследовать поступления налогов в бюджет РФ.

3. По фактическим данным определить состояние налогово-бюджетной политики в России.

4. Дать оценку результатам, сделать прогнозы и выводы.

Природа налогово-бюджетных проблем заключается в том, что их не удастся решить раз и навсегда. Они могут возрождаться не только в случае чрезвычайных ситуаций (например, война или стихийное бедствие), отрицательного внешнего шока или просто ухудшения экономической конъюнктуры. Замедление темпов необходимых институциональных и структурных реформ, а также ослабление финансовой дисциплины очень быстро приводят к серьезным фискальным трудностям.

Основной источник дохода бюджета — это налоги. Рассмотрим динамику поступлений основных налогов в 2011–2012 г.г. (рис. 1.):

Основную массу поступлений администрируемых финансовой налоговой службой России доходов в федеральный бюджет в 2012 году составляет НДС (налог на добычу полезных ископаемых) (2459 млрд. руб.). Второе место — налог на прибыль — 2355 млрд. руб. Хотя в 2011 именно он принес больше всего поступлений в бюджет (на 11,16% больше, чем НДС). Третье место — НДФЛ (налог на доходы физических лиц) — 2260 млрд. руб.; он увеличился на 13,34%, по сравнению с 2011 г. Далее идут — НДС, 1886 млрд. руб., имущественные налоги — 785 млрд. руб., и акцизы — 783 млрд. руб.



Рис. 1. Динамика поступлений основных налогов в 2011–2012 г.г.

Таблица 1

Сводная таблица исполнения бюджета РФ на 01.02.2013

	Фактические данные		Величина изменения	Темп роста, %
	На 01.02.2012	На 01.02.2013		
Численность постоянного населения, тыс. чел.	143 056,38	143 347,06	0	0
Доходы, млн. руб.	1 059 559,19	1 093 098,63	33539,44	103,17
Из них:				
Доходы, руб. на душу населения	7 406,58	7 625,54	218,95	102,96
Налоговые и неналоговые доходы, млн. руб.	1 025 286,13	1 034 356,21	9070,08	100,88
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, млн. руб.	36 015,25	58 742,42	22727,17	163,10
Безвозмездные поступления, руб. на душу населения	251,76	409,79	158,04	162,77
Доля безвозмездных поступлений в доходах, %	3,40	5,37	1,97	158,10
Расходы, млн. руб.	1 032 383,17	1 108 714,93	76331,76	107,39
Из них:				
Расходы, руб. на душу населения	7 216,64	7 734,48	517,85	107,18
Доля расходов на заработную плату, %	11,03	9,75	-1,28	88,40
Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, млн. руб.	539 180,39	480 060,91	-59119,48	89,04
Пособия по социальной помощи населению, млн. руб.	21 462,78	27 879,70	6416,92	129,90
Профицит/дефицит, млн. руб.	27 176,02	-15 616,30	-42792,32	57,46

Если говорить о всех поступлениях и расходах бюджета страны, то в последнее время наблюдается его дефицит. Рассмотрим доходы и расходы бюджета России на 1 февраля 2012 г. и на 1 февраля 2011 г. (т.е. за 1 месяц доходов и расходов каждого года):

На 1 февраля 2013 года в федеральный бюджет страны поступило доходов 1 093 098,63 млн. руб., что на 33 539,44 млн. руб., или на 3,17 % больше, чем на 1 февраля 2012 года.

Налоговые и неналоговые доходы составили 1 034 356,21 млн. руб. в текущем году, и практически не изменились по сравнению с прошлым годом — выросли на 0,88 %.

Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации выросли на 63,1 % или на 22727,17 млн. руб.! И составили на душу населения в 2013 году 7 625,54.

Доля безвозмездных поступлений в доходах составила 5,37 %, что является на 58,1 % больше, чем в 2012 году.

Если говорить о расходах, то они увеличились с 1 032 383,17 млн. руб. до 1 108 714,93 млн. руб., т.е. на 7,39 %. Из них на 12,4 % сократилась доля расходов на заработную плату, на 59119,48 млн. руб. уменьшились дотации бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Конечно, сложно сделать вывод о работе всей системы за один месяц. Но, по сравнению с предыдущим годом работы, по многим показателям результаты существенно ниже.

Однако, несмотря на некоторые негативные тенденции в российской финансовой политике, проводящиеся реформы открывают широкие перспективы развития, как государственного, так и частного сектора экономики. И есть вероятность, что текущий дефицит бюджета (15 616,3 млн. руб.) сократится.

Также необходимо сказать, что доходы за весь 2012 год составили 12 853,68 млрд. руб., а расходы — 12 890,75 млрд. руб. Наблюдается явный дефицит бюджета, равный 37,06 млрд. руб. Тем не менее, существует тенденция к снижению дефицита, ведь в 2010 г. он составлял 749,36 млрд. руб. В 2011 г. был профицит бюджета — 430 млрд. руб.

В ходе работы получены следующие выводы:

1) Дефицит бюджета постепенно уменьшается. По сравнению с 2010 г. он уменьшился в 20 раз.

2) За 1 месяц работы в 2013 г. в бюджете страны наблюдается дефицит. Расходы увеличиваются быстрее доходов, причем на данном этапе это не влияет отрицательно на население страны.

3) Прибыль от налогов существенно продолжает расти. Это означает, что фискальная политика государства налаживается, последствия кризиса уменьшаются.

Россия находится на пути экономического роста, подъема. Именно сейчас важно создать абсолютно новую налоговую систему, продумать все необходимые сферы финансирования, чтобы в бюджете страны наблюдался только профицит.

Эффективная система управления общественными финансами — важнейший фактор современного устойчивого экономического роста. Поэтому бюджетные реформы неизбежны, и откладывать их — значит неявно соглашаться с нарастающим отставанием от международного тренда экономического развития и снижения конкурентоспособности страны.

Литература:

1. Жидкова Е.Ю. Налоги и налогообложение. Учебное пособие. — «ГроссМедиа», 2009.
2. Марыганова Е.А., Шапиро С.Л. Макроэкономика. Учебное пособие. — «Кнорус», 2010.
3. Тюрина А.Д. Макроэкономика: Конспект лекций — Издательство: «Эксмо», 2008.
4. Электронный ресурс. Точка доступа: <http://info.minfin.ru/>

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Структурные сдвиги в промышленности регионов Таджикистана и их влияние на экономический рост

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

Накопившиеся в промышленности Республики Таджикистан структурные деформации приобрели чрезвычайный характер и становятся непреодолимым препятствием в экономическом развитии страны и ее регионов. Развитие промышленности в регионах Таджикистана происходит в условиях ограниченных возможностей в использовании определенных видов ресурсов и роста влияния процессов интеграции и глобализации хозяйств. Проводимые в стране экономические преобразования, направленные на обеспечение экономической стабилизации, осуществлялись на основе использования преимущественно финансовых инструментов, происходили институциональные преобразования форм собственности, либерализация внешнеэкономической деятельности, либерализация цен и т.п. Вместе с тем, задача обеспечения устойчивого экономического роста на основе кардинального преобразования структуры промышленности не ставилась и до сих пор не стоит, хотя обеспечение экономического роста в промышленности страны и ее регионах невозможно без проведения продуманной структурной политики. Несоответствие структуры промышленности страны имеющемуся в стране ресурсному потенциалу при отсутствии достаточных финансовых средств, приводит к невостребованности основной массы промышленной продукции нашей страны на мировом рынке и к неудовлетворительным темпам интеграции экономики промышленности Таджикистана в мировую экономику.

10 декабря 2012 г. Таджикистан вступил в ВТО, исходя из этого, проблема создания высокоразвитого и конкурентоспособного блока «промышленность» диктует необходимость проработки вопросов, связанных с разработкой и механизмом реализации стратегии структурной перестройки промышленности Таджикистана и ее регионов. На региональном уровне пока еще не сформировалась система стратегического управления социально-экономическим развитием, воплощающая в себя также и механизмы эффективного управления структурными преобразованиями в отраслевом комплексе региона, в сочетании с механизмом реализации государственной региональной экономической политики. Это не позволяет местным органам власти эффективно распоряжаться имеющимися в ре-

гионе ресурсами и определять приоритеты в структурных преобразованиях своего региона.

В начале рыночных преобразований в экономике промышленности Таджикистана значительное внимание было уделено не структурным проблемам макроэкономики, а трансформационному спаду экономики Республики Таджикистан и путей его приостановления. Созданный за годы экономической реформы организационный механизм управления преобразованиями в экономике страны не включает в себя набор эффективных методов реализации отраслевой структурной перестройки. Недоучет такого фактора, как необходимость проведения отраслевой структурной политики в промышленности, привел к возникновению диспропорций между сложившимися общественными потребностями и структурой общественного производства. Продолжаются тенденции ухудшения отраслевой и территориальной структуры промышленности страны. Это обуславливает необходимость в разработке системы стратегического управления структурной перестройкой промышленности в целом по стране и ее регионам. Изменения в отраслевой структуре промышленности необходимо рассматривать не как результат экономического роста, а как важный фактор неуклонного экономического развития страны.

Как известно, структурные сдвиги вызваны изменениями в системе общественных потребностей, которые способствуя появлению одних, вызывают исчезновение или снижение потребностей в других, тем самым влекут за собой изменения в структуре производства и соответственно потребления. На изменение потребностей и структурные сдвиги в промышленности влияют результаты внедрения в производство и в жизнь научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, влекущих за собой в свою очередь дальнейшее углубление разделения труда и специализации производства, являющимися краеугольным камнем, на котором основывается процесс стратификации производственной жизни общества. Разделение труда связано не только с НТП и инновационными процессами, но и характеризует и собственно экономическую базу структуризации национальной экономики. Немаловажное значение на изменения в структуре промышленности Таджикистана играют изменения

в структуре собственности и отношения собственности, и главным образом, на основные средства производства. В настоящее время к числу основных факторов, влияющих на структуру промышленного производства нужно отнести и уровень развития предпринимательства в стране (наличие предпринимательских идей, предпринимательская активность). С одной стороны малый бизнес динамично реагирует на конъюнктуру, создает дополнительно рабочие места, способствует реструктуризации производства преодолевая монополизм, решает региональные социально-экономические проблемы, с другой — выполняет целый ряд специфических функций, связанных с первоначальным накоплением капитала, обеспечением финансовой устойчивости предприятий, выживанием ряда отраслей и производств. Однако в Таджикистане развитие промышленного предпринимательства еще проблематично. Это связано с тем, что существует целый ряд определенных моментов, которые ограничивают реализацию возможностей развития малого бизнеса.

Оценка влияния структурных сдвигов на общую динамику экономического развития осуществлена нами на основе коэффициента структурного эффекта. В результате расчета коэффициента структурного эффекта по секторам отраслям промышленности Таджикистана, нами было выявлено, что сектор промышленности в разные годы по разному играл на рост ВВП в целом по стране.

Однако в период 2008—2009 гг., в виду последствий мирового финансового и энергетического кризиса, многие отрасли промышленности работали не эффективно, и изменения в отраслевой структуре и темпах роста про-

мышленного производства, отрицательно сказались на экономическом росте в целом по стране. Лишь одна отрасль — промышленность строительных материалов продолжала поддерживать экономический рост, хотя и незначительный.

За период с 2010—2011гг. промышленность Таджикистана оказала положительное влияние на рост валового внутреннего продукта (ВВП) и коэффициент структурного эффекта был равен +0,27. Если рассмотреть влияние структурного сдвига на экономический рост по регионам страны (табл. 2), то, как свидетельствуют проведенные нами расчеты, в каждом из рассматриваемых периодов времени то один, то другой регион играли ведущую роль в росте валового регионального продукта. Если в периоды с 2007 по 2009гг. в основном значительный рост в темпах роста ВВП и валового регионального продукта (ВРП) оказали районы республиканского подчинения, то уже в период 2010 г. на первый план выходит Горно-Бадахшанская автономная область (ГБАО), а в 2011г — г. Душанбе. Причем в каждом регионе существуют определенные отрасли промышленности, которые и вывели общий рост ВРП.

Структурные проблемы характерны и для участников инновационного процесса с точки зрения соотношения различных промышленных предприятий малого, среднего и крупного инновационного бизнеса. Несмотря на определенный экономический рост в промышленности, произошедший за последние годы, положительных структурных изменений в промышленности страны так и не произошло.

Таблица 1

Динамика коэффициента структурного эффекта [1, с. 426]

Отрасль	2003—2002гг.	2007—2006гг.	2009—2008гг.
Промышленность всего	+0,91	+1,27	-0,49
Электроэнергетика	+0,60	+0,72	-0,14
Топливная	+0,59	+4,24	-0,01
Цветная	+0,37	+0,17	-0,58
Химическая и нефтехимическая	+4,97	-0,25	-0,12
Машиностроение и металлообработка	+4,29	+5,91	-2,63
Промышленность строительных материалов	+4,77	+4,25	+0,16
Легкая	+1,62	+1,96	-0,69
Пищевая	+0,26	+2,77	-0,42

Таблица 2

Коэффициента структурного эффекта по регионам [2, с. 86—89]

	2008—2007гг.	2009—2008гг.	2010—2009гг.	2011—2010гг.
Душанбе	+0,45	-1,05	+0,47	+4,79
Согдийская обл.	+0,12	+0,46	+3,21	+0,8
Хатлонская обл.	+0,47	+2,49	+1,29	+0,20
ГБАО	+0,35	+0,76	+3,66	+0,27
Районы республиканского подчинения	+1,29	+4,51	+1,74	-2,58

Главное отличие нашей экономики от экономик большинства стран мира — полная неразвитость производства для потребительского рынка и настоятельная потребность в его форсированном оснащении. Исходя из этого, считаем, что как приоритетные отрасли промышленности — легкая и пищевая промышленности должны получить максимальную поддержку. С этой точки зрения, более предпочтительны инвестиции в мелкие и средние предприятия легкой промышленности, дающие быструю отдачу.

В сложившихся условиях наиболее возможный путь структурной перестройки в промышленности Таджикистана это зарождение волны структурного обновления с использованием максимального мультипликатора путем точечных вливаний в относительно замкнутые экономические системы последовательно от локальных ко все более глобальным. В этом плане существенную роль может сыграть политика поддержки развития малого и среднего промышленного предпринимательства.

Достижение высокой конкурентоспособности промышленной продукции является масштабной национальной задачей стратегического характера. Ее решение возможно лишь на основе проведения активной и динамичной структурной политики, которую невозможно реализовать в рамках кратко- и среднесрочных программ промышленного развития страны и ее регионов.

Новые условия предъявляют и новые требования к стратегии структурной перестройки промышленности и механизмам ее реализации. Реализация приоритетных направлений структурной перестройки в промышленности должна опираться на:

- не только инструменты промышленной политики, но и на чисто административные, финансовые, технологические и рыночные ресурсы;
- кластерный подход к построению структурной политики как мощный инструмент инновационной направленности регионального развития;
- государственно-частное партнерство (ГКЧП);
- создание благоприятных условий для формирования механизмов экономического саморазвития, повышения значимости НТП и использовании его достижений в производстве.

Такой подход будет способствовать формированию такой структуры промышленности, которая станет адекватна технологической, отраслевой и институциональной структуре развитым стран мира, что позволит стране за-

нять определенную нишу в мировой хозяйственной системе.

Реализация данной стратегии будет способствовать созданию новых и расширению существующих рынков сбыта промышленной продукции, увеличению валютных поступлений в страну, повышению уровня занятости на местах и т.д.

Это предполагает активизацию внутренних источников развития промышленного производства, создание условий, способствующих переводу промышленного комплекса страны и ее регионов в режим социально-экономической, структурно-функциональной, организационно-финансовой устойчивости. При этом, обеспечение устойчивого развития промышленности означает:

- осуществление структурной перестройки, направленной на приоритетное развитие импортозамещающих отраслей промышленности;
- нахождения оптимального состояния соответствующего изменяющимся условиям конкуренции, потребностям покупателей и потенциальным возможностям регионов;
- обеспечение сбалансированного развития основных структурных элементов промышленности (инвестиции, инновации, кадры и т.п.);
- достижение консенсуса в интересах всех субъектов экономического развития в промышленности, т.е. промышленных предприятий, органов местного управления, государственной власти, общества, финансовых структур и др.

Процесс обеспечения устойчивого развития промышленности на современном этапе должен носить управляемый характер. То есть необходимо осуществить ориентированное воздействие субъектов экономической деятельности в промышленности на объект, что будет способствовать смене состояния уровня его развития в соответствии с поставленными целями.

Обеспечение устойчивого экономического роста в промышленности страны и выхода, в связи с вступлением в ВТО на мировой рынок с конкурентоспособными товарами, вызывают необходимость в формировании и проведении эффективной стратегии структурных преобразований в промышленности страны с учетом ее регионального аспекта. Эффективная реализация стратегии структурной перестройки предполагает разработку соответствующей стратегии в аспекте стратегии социально-экономического развития региона.

Литература:

1. Рассчитано на основе статистического сборника: Таджикистан: 20 лет государственной независимости. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе. 2012 г., с. 426.
2. Рассчитано на основе статистического сборника: Регионы Республики Таджикистан. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе. 2012 г., с. 86—89.

Энергетические ресурсы и энергетическая безопасность Республики Таджикистан

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник
Института экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан (г. Душанбе)

Ресурсы выработки электроэнергии на базе использования гидроэнергоресурсов в Таджикистане уникальны. Потенциальные (теоретические, валовые возможные) гидроэнергетические ресурсы республики впервые были определены при составлении кадастра водной энергии рек СССР. По данным «Атласа энергетических ресурсов СССР» издания 1933–1935 гг., на долю крупных и средних рек республики приходилось 26,8 млн. кВт мощности и 235 млрд. кВт.ч среднегодовой возможной выработки электроэнергии.

В 1955–1959 гг. Академией наук Таджикистана было проведено детальное изучение потенциальной энергии всех водотоков по 530 крупным и малым рекам суммарной длиной 14,3 тыс. км. Согласно этим проработкам потенциальные гидроэнергетические ресурсы Таджикистана определены (при условии отнесения энергетических ресурсов р. Пяндж полностью к Таджикистану) по мощности — в 61,1 млн. кВт, и по выработке электроэнергии — в 535 млрд. кВт.ч [6, с. 73]. Объем потенциальных гидроэнергоресурсов страны зависит от подхода к учету гидроэнергоресурсов пограничной реки Пяндж, которые определены в размере 98 млрд. кВт.ч среднегодовой выработки электроэнергии.

По оценкам ученых и специалистов, суммарный приток левобережных водотоков афганской стороны с учетом водозабора не перевешивает 15% от стока Пянджа в замыкающем створе [4, с. 238]. Если исходить из посылки, что 85% стока Пянджа принадлежит Таджикистану, то тогда доля республики в потенциальных гидроэнергоресурсах реки составит 83,3 млрд. кВт. ч, а суммарные потенциальные гидроресурсы страны будут равны 520, 3 млрд. кВт.ч [1, с. 2]. Если же исходить из сложившейся мировой практики, что государственная граница по водотоку определяется по середине реки, несмотря на меньшее впадение в нее стока с сопредельной стороны, то тогда только половина — 49,0 млрд. кВт. ч энергоресурсов р. Пянджа будут принадлежать Таджикистану. В этом случае потенциальные гидроэнергетические ресурсы страны будут составлять 486 млрд. кВт. ч среднегодовой выработки электроэнергии.

По потенциальным гидроэнергоресурсам Таджикистан среди стран СНГ занимает второе после России место. В республике сосредоточено 54,2% потенциальных гидроресурсов Средней Азии, при удельном весе территории в 11,2%. Освоение возобновляемых гидроэнергетических ресурсов, является самым приоритетным направлением развития экономики Таджикистана. Вырабатываемая на гидроэлектростанциях электроэнергия является самой дешевой по себестоимости и экологически чистая из всех существующих способов получения энергии. Ее

себестоимость, по мнению специалистов отрасли, в 6–8 раз ниже, чем тепловая, и эта разница в будущем, по мере роста цен на не возобновляемые энергоносители — нефть, газ, уголь, и т.д., будет только возрастать.

Наибольшая часть потенциальных и технически возможных к эксплуатации гидроэнергоресурсы сосредоточена в реках Вахш и Пяндж. На сегодняшний день каскад ГЭС на р. Вахш состоят: из действующих — Нурекская, Байпазинская, Сангтудинская-1, Головная, Перепадная и Центральная; строящихся — Сангтудинская-2 и Рогунская; проектируемая — Шуробская. Общая мощность Вахшского каскада оценивается в 9,0 млн. кВт с годовой выработкой электроэнергии около 35 млрд. кВт.ч.

На основном же стволе р. Пяндж возможно строительство 13 ступеней крупных ГЭС суммарной мощностью 17 млн. кВт со среднегодовой выработкой электроэнергии около 80 млрд. кВт.ч. Предварительные технико-экономические расчеты свидетельствуют о высокой эффективности строительства Даштиджумской ГЭС, мощностью более 4 млн. кВт, с выработкой электроэнергии в 15,6 млрд. кВт.ч.

В отличие от гидроэнергоресурсов, Таджикистан не богат нефтегазовыми ресурсами, доля которых среди энергоресурсов страны составляет около 3,0%. Вместе с тем Таджикистан богат представлен месторождениями угля, которые могут быть использованы для выработки электроэнергии. Балансовые (учтенные) запасы угля составляют более 714 млн. т, а прогнозные запасы — 3703, 4 млн. т [7, с. 10]. Пока эти ресурсы не используются на цели выработки электроэнергии в силу того, что их добыча и транспортировка обходятся очень дорого и по себестоимости электроэнергия будет дорогой. Если исходить из расчета минимального расхода угля — 1,5 кг на выработку одного кВт.ч электроэнергии, то только на производство 1 млрд. кВт.ч электроэнергии, потребуется использование угля в объеме 1,5 млн. т.

За годы экономических реформ (1991–2011 гг.) в электроэнергетической промышленности Таджикистана произошли определенные структурные и экономические изменения. Вся мощность электростанций в 2011 г. составила — 5079 тыс. кВт, по сравнению с 4500,2 тыс. кВт в 1990 г., или увеличилась на 12,9% (таблица 1). При этом мощность гидроэлектростанций за счет полного ввода в действие агрегатов на Памирской ГЭС-1, Сангтудинской ГЭС-1 и строительства многочисленных малых гидроэлектростанций за указанный период увеличилась на 710,9 тыс. кВт, или на 17,6%, а теплоэлектростанций в основном работающих на дизельном топливе, уменьшилась на 132,1 тыс. кВт. Это связано с демонтажем ДЭС из-за многократного удорожания мировых цен на им-

Таблица 1

Синтетические показатели состояния электроэнергетической отрасли Таджикистана*

Наименование	Единица измерения	1990 г.	2000 г.	2011 г.	2011 г. в % к:	
					1990 г.	2000 г.
Вся мощность электростанций	тыс. кВт	4500,2	4424	5079	112,9	114,8
в т.ч. Гидроэлектростанций	тыс. кВт	4044,1	4069	4755	117,6	116,9
Теплоэлектростанций	тыс. кВт	456,1	355	324	71,0	91,3
Производство электроэнергии	млн. кВт.ч	18146	14247	16238	89,5	114,0
в т.ч. на Гидроэлектростанции	млн. кВт.ч	16884,8	14025	16196	95,9	115,5
на Теплоэлектростанции	млн. кВт.ч	1261,2	222	42	3,3	18,9
Выработка электроэнергии на 1 кВт. мощ.	кВт.ч	4032,3	3220,4	3197,1	79,3	99,3
в т.ч. на Гидроэлектростанции	кВт.ч	4175,2	3446,8	3406,1	81,6	98,8
на Теплоэлектростанции	кВт.ч	2765,2	625,4	129,6	4,7	20,7
Выработка электроэнергии на 1 человека	кВт.ч	3426	2302	2106	61,5	91,5
Получено электроэнергии из-за пределов Таджикистана	млн. кВт.ч	6905,2	5242	172	2,5	3,3
Отпущено электроэнергии за пределы республики	млн. кВт.ч	5663,4	3909	297	5,2	7,6
Число часов использования среднегодовой установленной мощности:						
Гидроэлектростанции	часов	4053	3449	3431	84,7	99,5
Теплоэлектростанции	часов	3119	644	212	68,0	32,9
Потребление электроэнергии	млн. кВт.ч	19387,8	15580	16113	83,1	103,4
В т.ч. Промышленность	млн. кВт.ч	11179,7	5463	6335	56,7	116,0
На транспорте	млн.кВт.ч	158,3	43	161	101,7	374,4
В сельском хозяйстве	млн. кВт.ч	4199,0	4320	3742	89,1	86,6
Другими отраслями	млн.кВт.ч	2291,3	3251	3604	157,3	110,9
Потери в сети общего пользования	млн.кВт.ч	1559,5	2164	2271	145,6	104,9

*Таблица рассчитана: Промышленность Таджикской ССР за 1990 год (статданные по годовым отчетам). Госкомитет Таджикской ССР по статистике. Душанбе, 1991. — С. 246, 255, 256; Промышленность Республики Таджикистан. Агентство по статистике при Президенте РТ, 2011. — С. 108, 110, 122; Промышленность Республики Таджикистан. Агентство по статистике при Президенте РТ, 2012. — с. 26, 30.

портируемые энергоносители (дизтопливо, мазут, природный газ).

В 1990 г. на теплоэлектростанциях производилось 1261,2 млн. кВт.ч электроэнергии, или 6,9% всей вырабатываемой электроэнергии в стране, а в 2011 г. эти показатели составили соответственно — 42 млн. кВт.ч и 0,3%, или меньше в 30 раза. В 2011 г. гидроэнергетические ресурсы Таджикистана по установленной мощности и по выработке электроэнергии по отношению к потенциальным возможностям составили соответственно 7,3 и 3,0%.

Несмотря на наращивание мощностей на гидроэлектростанциях и здесь наблюдается уменьшение выработки электроэнергии по сравнению с дореформенным периодом. Производство электроэнергии на 1 кВт мощности ГЭС с 4175 кВт.ч в 1990 г. уменьшился до 3406 в 2011 г. чему стало причиной снижение число часов использования среднегодовой установленных мощностей соответственно с 4053 часов до 3431. На тепловых электростанциях эти показатели разнятся в разы не в пользу переходной экономики.

В 1990 г. в Таджикистане на душу населения производилось электроэнергии 3426 кВт.ч и по этому показателю имел очень высокий рейтинг среди развитых стран мира, занимая почетное 27-ое место, опережая такие страны как Греция, Венгрия, Южная Корея, Малайзия Венесуэла, Португалия и др. [6, с. 73]. Несмотря на приоритетное развитие энергоемких отраслей цветной металлургии и химии, республика в дореформенный период не испытывала недостаток в потреблении электроэнергии, чего нельзя сказать за годы переходной экономики.

В 2011 г. в Таджикистане на 1-го жителя производилось 2106 кВт. ч электроэнергии, на 1320 кВт. ч или на 38,5% меньше, чем было в 1990 г. В межсезонный период, продолжительностью около 5 месяцев в году повсеместно наблюдается нехватка электроэнергии в производственной и социальной сфере и выступает как сдерживающий фактор развития производительных сил общества. В зимний период за исключением столицы Душанбе, другие города и сельские поселения получают электроэнергию по жесткому лимиту — 2 часа утром и 2 вечером.

Учитывая труднодоступность многих регионов, территория Таджикистана не объединена единой энергетической сетью, что не способствует более равномерному обеспечению районов электроэнергией. Несмотря на повсеместное наличие потенциальные гидроэнергоресурсы, энергетические мощности размещены по территории страны неравномерно, и поэтому отдельные регионы (Кулябский, Зеравшанский, районы республиканского подчинения) вовсе не производят электроэнергии и получают ее только со стороны.

Река Зеравшан практически остается не освоенной в энергетическом отношении. За все годы на реке вместе с её притоками было построено 26 малых ГЭС общей мощностью 3,4 тыс. кВт, многие из которых выведены от эксплуатации. Строительство ЛЭП-500 кВт «Юг — Север» соединило Согдийскую область с южной энергосистемой страны, что дало возможность обеспечить потребности области в электроэнергии собственного производства и прекратить дальнейшего импорта дорогостоящей энергии из Узбекистана.

В 2011 г. 94, 0 % электроэнергии в Таджикистане производилась в Хатлонской области, при 29,5 % потенциальных гидроресурсов. Это является нерациональным не только с позиции более равномерного использования ресурсного потенциала регионов, уменьшение потерь в сетях, но и в первую очередь с точки зрения техногенной и природной безопасности эксплуатации энергосистемы.

Непредсказуемые природные аномалии высокогорий (оползни, сели, землетрясений большой силы) или техногенные аварии на одной из ступеней Вахшского каскада, может вывести из строя всю систему на неопределенный срок. Также с позиции энергобезопасности, как бы высокоэффективным не было использование гидроэнергоресурсов, нельзя ограничиться только их использованием. Целесообразно переходить постепенно и на использование других нетрадиционных источников для выработки электроэнергии — энергию солнца, скорости ветра, а также невозобновляемые энергоресурсы — уголь, запасы которого в республике более чем достаточно. Есть такое не писаное правило — для создания энергетической безопасности страны у нее должно быть не более 30 % «энергосырья» из одного источника. Нельзя допустить, чтобы вся экономика государства строилась на одном энергоносителе, как бы богато и выгодно оно не было.

При более благоприятно сложившемся положении с производством электроэнергии на душу населения в среднем по стране, в разрезе регионов — сложился очень неблагоприятно. В ГБАО в 2011 г. производилось 781 кВт.ч, Согдийской области — 316, Хатлонской области — 5586, г. Душанбе — 141, а в районах республиканского подчинения-2 кВт.ч [8, с. 94, 28, 46].

В тоже время основными потребителями электроэнергии являются РРП (г. Турсунзаде), где расположена Таджикская алюминиевая компания, Вахшская зона, где относительно развито производство минеральных удобрений и сельское хозяйство, которые много потребляют

электроэнергию на двигательную силу, технологические нужды и машинное орошение, а также г. Душанбе, имеющий высокую концентрацию населения.

Различно также потребление электроэнергии по отраслям экономики. В 2011 г. на долю промышленности приходилось 39,3 % всей потребляемой электроэнергии в стране, на производственные нужды сельского хозяйства — 23,2 %, коммунальное хозяйство городских и сельских поселений — 19,4 %, прочих отраслей — 4,0 % и несоразмерные большие потери в сети общего пользования — 14,1 % по сравнению 8 % дореформенного периода.

Подавляющая часть электроэнергии, отпущенная для промышленности, используется в цветной металлургии — 95,5 %. На второй позиции находится промстроительных материалов-1,4 % и легкая-1,0 %. Одна из главных потребителей электроэнергии — химическая и нефтехимическая промышленность в последние годы работает нестабильно, ее доля в электропотреблении с 3,3 % в 2004 г. уменьшилась до 0,08 % в 2011 г.

В Таджикистане потребляемая часть электроэнергии в народном хозяйстве всегда превышала объем производства ее в стране. В 1990 г. эта разница составила 1241,8 млн. кВт. ч, в 2000 г. — 1333,0 млн. кВт.ч. После строительство ЛЭП-500 кВт Юг-Север в 2010 г. резкое уменьшился объем импорта электроэнергии из Узбекистана и Туркменистана, отличающийся высокой стоимостью отпущаемой энергии по мировым ценам, которая в этих странах в основном вырабатывается на тепловых электростанциях.

Энергетическая отрасль считается самой приоритетной сферой, а достижение энергетической независимости и безопасности Таджикистана является национальной задачей в ближайшей перспективе. За 2001—2011 гг. в развитие электроэнергетики вложено 7892,0 млн. сомони (1660 млн. долл. США), 80,7 % всех капвложений в промышленности страны (9, с. 533, 300). По характеру производства, в гидроэнергетике подавляющая часть затрат капвложений идет на сооружение плотин, водоотводных тоннелей, деривационных каналов, отводных дорог, линий электропередач, распределительных сетей и подстанций, строительно-монтажных работ и других, поэтому является весьма высоко затратной.

Но гидроэнергетика работает на возобновляемых энергоресурсах, поэтому является высокоэффективной в процессе эксплуатации и может в кратчайшие сроки окупать все затраты. Учитывая колоссальных потенциальных гидроэнергоресурсов, мизерность их использование на современном этапе, полугодовой жесткого режима отпуска электроэнергии по лимиту для нужд экономики и населения, выделенные капвложения на развитие электроэнергетики являются, образно говоря «каплей в море».

Из-за отсутствия достаточного финансирования и сложившегося нездоровой геополитической обстановки вокруг водных ресурсов затягивается строительство крупнейшей гидроэлектростанций Центрально — азиатского

региона — Рогунской ГЭС на реке Вахш, мощностью 3600 тыс. кВт и среднегодовой выработки электроэнергии — 12,0 млрд. кВт.ч. Строительство объекта стал предметом активного обсуждения и торга со стороны отдельных государств региона и их покровителей, всячески препятствующие под надуманным предлогом «учета их интересов при использовании трансграничных вод». Только непонятно, кто и как ущемляет их интересы, когда Амударья после территории Таджикистана течет полноводной рекой и даже в межсезонный период является судоходной пусть небольшие суда и баржи.

Согласно принятой в 2012 г. программы по восстановлению, модернизацию, реконструкцию и строительству энергетических объектов, в ближайшие 4 года государство планирует вложить в развитие гидроэнергетики более 2,6 млрд. долл., которые состоят из государственного вклада и иностранных инвестиций. Определены параметры развития отрасли, которые состоят из завершения строительства Сангтудинской ГЭС-2 мощностью 220 тыс. кВт, к середине 2013 г., строительство и ввод в действие двух первых агрегатов мощностью 1,2 млн. кВт на Рогунской ГЭС. Намечено строительство малых и микро — ГЭС на небольших водных притоках в горных населенных пунктах, отдаленных от магистральных линий электропередач.

В перспективе наряду с крупными целесообразно строить среднее по мощности — до 500 тыс. кВт каскад гидроэлектростанций на естественных водотоках, с учетом зимнего режима их водообеспечения. Это исключает необходимости строительства дорогостоящих плотин, тоннелей, уменьшает сроки строительства ГЭС, сокращает затраты средств на единицу вводимых мощностей и ускорить сроки их отдачи. Такие гидроэлектростанции могут быть построены за 5—7 лет. Тем более в Таджикистане таких примеров не мало — строительство Байпазинской ГЭС, Сангтудинских 1 и 2 и др. Средние по мощности ГЭС можно построить на притоках реки Вахш, Кафирниган, Зеравшан, многих рек Памира, что способствует более равномерному использованию гидроэнергоресурсов по территории страны.

В возведение средних по мощности ГЭС могут участвовать со своими инвестициями на взаимовыгодных условиях российские компании. Результатом плодотворного сотрудничества между Республикой Таджикистан и Российской Федерацией в области энергетики было строительство под ключ Сангтудинской ГЭС-1, мощностью 670 тыс. кВт со среднегодовой выработкой более 2 млрд. кВт.ч электроэнергии.

В более отдаленной перспективе в Таджикистане появится реальная возможность избыточную часть дешевой по себестоимости энергии поставлять по договорным ценам другим странам, в частности Афганистану, Пакистану, Ирану и др. Для этого намечено завершить строительство двух высоковольтных линий электропередач ЛЭП 500 кВт: «Рогун—Сангтуда-1 — Пули-Хумри—Кабул-Пешавар (Пакистан); «Рогун—Сангтуда-1—Герат (Афганистан).

В республике перспективы развития энергетики определены до 2025 г., согласно которым к этому сроку будет ежегодно выработано электроэнергии в пределах 80 млрд. кВт.ч [2, с. 3]. Для этого возникает необходимость строительства на р. Вахш Шуробской ГЭС мощностью 850 тыс. кВт со среднегодовой выработкой 2,7 млрд. кВт.ч электроэнергии, после чего полностью зарегулируется сток реки Вахш. К этому сроку может прийти время начало строительства Даштиджумской ГЭС проектной мощностью 4000 тыс. кВт — первенца на пограничной р. Пяндж с выработкой электроэнергии более 15 млрд. кВт.ч в год.

Современные, строящиеся и проектируемые гидроэлектростанции страны, представляют собой комплексные, уникальные, неповторимые гидротехнические сооружения (плотины, тоннели, водохранилища), предназначенные для использования водотоков не только для производства электроэнергии, но и для ирригации, рыбного хозяйства, организации зон отдыха и туризма, защиты от наводнений и для других нужд. Гидроэнергетика, таким образом, в условиях Таджикистана становится осью, центром вокруг которой формируются все составляющие комплекс элементы.

Намеченные высокие темпы роста электроэнергии в республике, связанные с обеспечением энергетической безопасности страны. Несмотря на то, что проблемы энергетической безопасности постоянно находится в центре внимания специалистов, ученых отрасли и правительства всех стран, однако само понятие энергетической безопасности четко не определено. Например, в доктрине энергетической безопасности Российской Федерации под энергетической безопасностью подразумевается состояние, защищенности страны, ее граждан, общества, государства, экономики от угрозы дефицита в обеспечении их обоснованных потребностей в энергии экономически доступными топливом — энергетическими ресурсами приемлемого качества, а также защищенности от нарушения стабильности, бесперебойности топливо- и энергоснабжения [3, с. 304].

Некоторые специалисты считают, что «независимо от наличия в стране разного рода и объемов энергоресурсов, к показателю энергозависимости (или энергобезопасности) можно отнести самообеспеченность или самодостаточность страны энергией, которая определяется соотношением уровня ее годового производства и потребления, (условно обозначая $K_{сэ}$) [5, с. 128]. По нашему мнению, нельзя отождествлять понятие, «энергозависимость» и «энергобезопасность», поскольку последнее намного шире по смыслу и значению, чем первое. Энергетическая безопасность означает не только угрозы энергетического обеспечения, но и техногенного, природного, внешнеполитического, управленческо-правового и другого обеспечения.

Для обеспечения энергетической безопасности страны принципиального значения не имеет за счет, каких источников она обеспечивается, то ли внутренних энергоресурсов, или импортируемых. Главное, чтобы энергообес-

спечение было полным, бесперебойным и по оптимально доступным ценам. При этом было бы намного эффективнее, безопаснее и надежнее, если энергообеспечение экономики и населения страны основывалась на рациональном использовании внутренних энергоресурсов.

В целом энергетическая безопасность Таджикистана должна характеризоваться тремя главными факторами:

- способность топливно-энергетического комплекса обеспечивать внутренний спрос достаточным количеством энергоносителей соответствующего качества и доступной оплаты, который пока не достигнуто;

- способность потребительского сектора экономики эффективно, экономно использовать энергоресурсы, не допустить нерациональные, теневые затраты энергосистемы, которые очень значительны в стране;

- устойчивость энергетического сектора страны к внешним экономическим и политическим кризисам, техногенным и природным угрозам, ее способность минимизировать ущерб при условии проявления этих факторов.

- К числу важнейших принципов обеспечения энергетической безопасности страны относятся следующие:

- диверсификация видов энергии и топлива (не допустима моно структура ТЭК, как это имеет место сейчас за

счет электроэнергии на базе использования гидроэнергоресурсов);

- экологическая совместимость (развитие энергетики не должно привести к несбалансированному увеличению ее негативного воздействия на природную среду);

- приоритетность внутреннего рынка потребления энергоресурсов их экспорту;

- гарантированность энергообеспечения населения в полном объеме в нормальных условиях функционирования ТЭК и в минимально необходимом объеме при возникновении чрезвычайных ситуациях различного характера;

- государственная поддержка внутренним и внешним инвестиционным проектам в ТЭК;

- принцип прозрачности ситуации на внутреннем и внешнем энергетическом рынке, возможность безоговорочного получения потребителями информации об уровне цен на электроэнергию, поставки и транзит энергоресурсов.

Обеспечение и соблюдение указанных принципов энергетической безопасности страны, является задачами всего топливно-энергетического комплекса республики.

Литература:

1. Акилов А. Энергетика// Бизнес и политика. 2004, 17 июня
2. Гуломов А. Международный энергетический консорциум. Народная газета, 2006 г., 18 января.
3. Доктрина «Энергетической безопасности Российской Федерации. М.: МГФ «Знание», 2000. — с. 304
4. Мухаббатова Х.М., Умаров Х.У., Макиевский П.Я. Таджикистан: проблемы и перспективы использования трансграничных водных ресурсов (на примере реки Пянджа). В книге: Трансграничные проблемы стран СНГ. — М: ОПУС, 2003. — с. 238.
5. Нажмуддинов Ш.З. Состояние вопросов энергетической зависимости РТ. Экономика Таджикистана: Стратегия развития. 2007, №4. — с. 128.
6. Никитенко А.Ф. Перспективы развития электроэнергетики Таджикистана. В Кн. Народнохозяйственное значение Нурекской ГЭС. — Душанбе: Ирфон, 1964. — с. 73.
7. По данным Министерство энергетики и промышленности Республики Таджикистан.
8. Рассчитано: Промышленность Республики Таджикистан. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2012. — с. 94; Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Агентство по статистике при Президенте РТ, 2012. — с. 28; Таджикистан: 20 лет Государственной независимости. Агентство по статистике при Президенте РТ, 2011. — с. 46.
9. Рассчитано: Статистический ежегодник РТ, 2012.-с. 300; Таджикистан: 20 лет Государственной независимости. — с. 533.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Роль России в международной трудовой миграции

Анохина Наталья Фаритовна, кандидат экономических наук, доцент;

Перевалова Ксения Сергеевна, студент

Башкирский государственный университет (г. Стерлитамак)

В конце XX — начале XXI вв. Российская Федерация становится активным участником процессов международной трудовой миграции. Международная трудовая миграция, представляет собой перемещение трудоспособного населения через государственные границы в поисках работы.

Если в первые годы существования России в качестве независимого государства миграционные потоки, чаще всего, были связаны с распадом СССР и «падением железного занавеса», то современные тенденции вызваны усилением влияния глобализации и внутренними проблемами российского рынка труда, обусловленными, в первую очередь, динамикой численности трудовых ресурсов.

Социальные институты, которые занимаются проблемами миграции, являются различные службы, находящиеся или в ведении правительства, такие как: Федеральная служба по труду и занятости, подведомственная министерству здравоохранения и социального развития или подконтрольные президенту, например Миграционная служба в составе министерства внутренних дел и ряд других.

Максимальный показатель численности населения России был в начале 1993 года — почти 148,6 миллиона человек. Многие годы наблюдалось превышение количества умерших над количеством родившихся, так называемый «русский крест».

Скорректированные по итогам ВПН-2010 оценки численности населения России в 2003—2010 годы показывают более выраженную тенденцию замедления убыли населения, чем отмечалось по данным текущего учета от базы ВПН-2002 (рис. 2). Уже в 2003 году убыль оказалась ниже, чем в 2001—2002 годах, а начиная с 2006 года стала сокращаться очень быстро. В 2009 году незначительный прирост населения отмечался и по скорректированным данным текущего учета (на 11 тысяч человек, или на 0,01‰), а по скорректированным данным он был вполне заметным (на 96 тысяч человек, или на 0,7‰). В 2010 году численность населения увеличилась незначительно (на 32 тысячи человек, или на 0,2‰), но в 2011—2012 годах прирост заметно увеличился. По предварительным оценкам за 2012 год, он составил 313 тысяч человек (2,2‰) против 191 тысяч человек (1,3‰) в 2011 году.

Оценки численности населения в период между ВПН-2002 и ВПН-2010 годов показывают рост населения в последние четыре года, то есть в 2009—2012 годах. На 1 января 2013 г. численность постоянного населения составляет около 143,4 млн. человек [7].

Тем не менее, этого роста явно недостаточно для удовлетворения потребностей российской экономики, так как наиболее актуальной является проблема дефицита трудовых ресурсов. На 2012 год коэффициент замещения рабочей силы — отношение найма к увольнению — в экономике достиг 95% [5]. По последнему прогнозу Федеральной службы статистики в 2010—2030 гг. при сокращении численности всего населения на 2,8 млн чел. население в трудоспособном возрасте сократится, по «среднему варианту», на 12,1 млн. чел. Наиболее сложным станет период 2012—2017 гг., когда численность населения трудоспособного возраста ежегодно будет сокращаться более чем на один миллион человек, ограничивая тем самым экономический рост [3, С. 34]. Таким образом, исходя из долгосрочных демографических, экономических и политических интересов, Россия не сможет обойтись без иммигрантов.

Согласно данным Федеральной миграционной службы, за январь 2013 г. в страну въехало 1 749 515 иностранных граждан, поставлено на миграционный учет 514 725 и находится на территории РФ иностранных граждан и лиц без гражданства 10 029 280 человек. Всего на территории Российской Федерации на конец января 2013 г. находилось: украинцев — 1335 тыс. чел.; таджиков — более 1 млн. чел.; азербайджанцев — 592 тыс. чел.; казахов — 538 тыс. чел.; немцев — более 302 тыс. чел. и китайцев — около 200 тыс. чел. Из общего числа мигрантов в 2012 г. на территорию России прибыло: беженцев — 38 чел. и иностр. граждан получивших временное убежище — 571 чел. Остальные лица, въехавшие в РФ — по причине трудоустройства или с въездом на постоянное место жительства. 3099 соотечественников прибыли из зарубежа. [4]. Следует признать, что Россия является центром притяжения для лиц с достаточно низким уровнем профессиональной подготовки, не выдерживая конкуренции со странами ОЭСР [6].

Миграционные потоки направляются, как правило, из развивающихся в промышленно развитые страны.

Для развитых стран большая проблема — так называемая «утечка умов», например, из Европы в США. Свообразным центром притяжения иммигрантов стал Израиль. Его население на 60 % увеличилось за счет миграционных потоков и в значительной мере (на 30 %) за счет выходцев из СССР. Еще одно направление в миграции рабочей силы — это отъезд квалифицированных специалистов и ученых в развивающиеся страны, который зачастую вызван экономическими факторами, новыми возможностями в работе и, наконец, просто желанием устроиться на новом месте. Данный поток мигрантов сравнительно небольшой.

Оценка численности эмигрантов осложняется проблемами учета мигрантов в разных странах. Поэтому российские данные за 2000-е годы отличаются от зарубежных источников о миграции. Между тем, увеличивается доля желающих уехать, в мае 2011 года заявили о желании уехать из страны 22 % опрошенных взрослых россиян. При этом доля принявших, по их словам, «твердое решение», «собирающих документы» и «готовящихся к отъезду» составляет менее 3 % опрошенных, т.е. около 1/10 от числа тех, кто заявил о желании уехать. Среди наиболее квалифицированной и обеспеченной молодежи столицы и крупнейших городов доля желающих уехать на постоянное место жительства составляет 31 %, но те, кто решил твердо и уже готовится к отъезду, тоже составляют около 1/10 данного слоя. Доля людей, которые утверждают, что приняли твердое решение, за последнее время выросла, а число тех, кто никогда об этом не думал, довольно заметно упало. Как отмечают эксперты, главными причинами эмиграции являются: «...неудовлетворенность положением дел в России, безальтернативной властью и неопределенностью перспектив, стоящих перед страной, незащищенностью и бесправием граждан, желанием обеспечить нормальную жизнь не только себе, но и детям. Среди продвинутых, успешных, наиболее образованных и обеспеченных групп россиян нарастает стремление к отъезду, но решающую роль при этом играют не столько политические разногласия с нынешним властным tandemом, сколько тревоги, связанные с ясным пониманием тупика, в котором оказалась страна при сложившемся режиме. Не случайно наибольшее недовольство ситуацией в стране, ощущение бесперспективности и чувство скуки преследует сегодня именно самых образованных, удачливых и, казалось бы, благополучных молодых россиян — людей с двумя высшими образованиями, жителей столицы, руководителей предприятий и фирм, владельцев собственного бизнеса. Реальные достижения этих людей не находят признания, не вписываются в структуру общества и

сознание большинства сограждан, что заставляет их сомневаться и в сохранности заработанного достатка, и в надежности достигнутого статуса, и в возможностях — что для них особенно важно — дальнейшего роста. Доля решивших уехать из России не очень велика, но она растет. И это много говорит о характере сложившегося в стране политического режима и социального порядка, о том, какие возможности предоставляются сегодня в России более молодым, способным гражданам, готовым работать, умеющим достигать целей и доказавшим свою социальную состоятельность» [1].

Главные потоки эмигрантов из России распределяются между Европой, Северной Америкой, Австралией и Карибским регионом. Молодые специалисты обычно выбирают Канаду, Австралию, Новую Зеландию — там достаточно обширные программы приема иммигрантов.

Список привлекательных для россиян стран выглядит следующим образом:

Австралия (переселиться хотят 9 % опрошенных из числа экономически активного населения России). Причины выбора: успешное социальное и экономическое развитие страны, высокий уровень и качество жизни, теплый климат.

Германия (7 % опрошенных). Причины: экономическая стабильность страны, надежная социальная защищенность граждан.

Италия (6,5 % опрошенных). Причины: образ жизни в стране, красота страны, климат.

США (6 %). Причины: образ страны больших возможностей, падение цен на недвижимость, лояльное отношение к иммигрантам.

Великобритания (около 5 %). Причины: близость к Москве, популярность британского образования, пример большого количества российских иммигрантов, выбравших Лондон своим новым домом.

Кроме перечисленных стран, значительная часть россиян мечтает поселиться в Испании, Канаде, Швейцарии, Франции, Финляндии, Швеции, Австрии, Новой Зеландии, Норвегии и Чехии. [5].

Таким образом, Россия активно вовлечена в миграционные процессы. В настоящее время в РФ наблюдается ярко выраженная потребность в трудовых ресурсах, которая компенсируется притоком малоквалифицированной рабочей силы из стран ближнего зарубежья. Эмиграционный поток значительно меньше, но из России стремятся эмигрировать наиболее образованные и обеспеченные группы населения, которые недовольны социально-экономической ситуацией в стране.

Литература:

1. Гудков Л., Дубин Б., Зоркая Н. Хотят ли русские эмигрировать? // Демоскоп Weekly. — 1–14 октября 2012. — № 525–526 — <http://demoscope.ru/weekly/2012/0525/tema08.php> (дата обращения: 02.04.2013).
2. Миграция рабочей силы. Международная миграция рабочей силы. Источник — Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров; СПбГАСУ. — СПб. 2009. — 116 с. — URL: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/labour.htm> (дата обращения: 23.03.2013)

3. Мукомель В.И. Интеграция мигрантов: вызовы, политика, социальные практики // Мир России. — 2011. — № 1. — С. 34–50.
4. Статистические сведения по миграционной ситуации в Российской Федерации // Федеральная миграционная служба. URL: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/data/> (дата обращения: 27.03.2013)
5. Полунин А. Эффект путинского 10-летия: Люди поумнее бегут из России // Свободная пресса. URL: <http://svpressa.ru/politic/article/38282/> (дата обращения: 02.04.2013)
6. Шаповалов А. Пора на работу // Коммерсантъ. — № 189 (4974). — 09.10.2012. URL: <http://www.kommersant.ru/doc-rss/2040114> (дата обращения: 02.04.2013)
7. Щербакова Е. По предварительной оценке, население России на начало 2013 года насчитывало 143,4 миллиона человек // Демоскоп Weekly. — 4–17 февраля 2013. № 541–542. — URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0541/barom01.php> (дата обращения: 23.03.2013)

Функционирование Таможенного союза в современных условиях

Грызунова Елена Васильевна, студент;

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент

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

Таможенный союз, являясь главным внешнеполитическим проектом президента России Владимира Путина, в последние годы стремительно развивается, тем самым приближается к своей основной цели — преобразование в Евразийский экономический союз в начале 2015 года.

На сегодняшний день Таможенный союз состоит из России, Казахстана и Белоруссии и в отличие от других, более бессистемных постсоветских интеграционных проектов, Таможенный союз претворяется в жизнь и четко институционализирован.

Делая акцент на впечатляющие цифры развития и роста, участники Таможенного союза активно приглашают в свое объединение ближайших соседей — Таджикистан, Украину, Азербайджан, Молдавию, Армению. Но они пока не торопятся с ответом и проводят бурные дебаты по поводу вступления в данное «предприятие». Но если Таможенный союз — такое выгодное дело, то что же тогда заставляет сомневаться его потенциальных участников?

Таможенный союз — это форма тесного торгово-экономического сотрудничества. Иными словами, это интеграция, которая предполагает единую таможенную территорию и в пределах этой территории не взимаются таможенные пошлины, и нет многих других экономических ограничений. При этом страны, входящие в Таможенный союз, устанавливают общие тарифы и единые условия торговли с другими государствами.

Попытка создать подобное объединение предпринималась еще в 1995 г. Тогда соглашение было подписано между Россией и Белоруссией. Но вскоре список участников увеличился. Через год в состав вошли Киргизия и Казахстан, а еще через один и Таджикистан. Но данным союзом не был взят динамичный старт, поскольку каждый из участников переговоров не желал упустить свою выгоду и уступить ее кому-то другому. В результате, единые

таможенные тарифы и отмена ограничений свободной торговли так и не были согласованы.

Однако спустя более 10 лет о таможенном союзе заговорили вновь. 6 октября 2007 г. в г. Душанбе главы России, Казахстана и Белоруссии подписали новое соглашение. Мировой кризис 2008 г. только способствовал процессу создания союза, ведь «сообща выживать легче». С 2010 г. на территории трех стран вступил в действие Таможенный кодекс Таможенного союза. Данный документ является обязательным для исполнения всеми странами-участницами. В соответствии с Таможенным кодексом:

- все товары, находящиеся в обращении на общей оговоренной территории представляют взаимную торговлю и не считаются экспортом;

- три страны-участницы обязаны исполнять единые правила, прописанные в Таможенном законодательстве;

- вся продукция, произведенная в пределах Таможенного союза, продается свободно. Иностранные товары, ввезенные в Россию, Казахстан и Белоруссию, и получившие статус товара Таможенного союза также могут свободно обращаться на едином рынке. Такой статус смогут получить только изделия, экспорт которых не запрещен законодательством одной из стран [4].

1 июля 2011 г. была проведена полная отмена таможенного контроля на внутренних границах Таможенного союза, при этом таможенный контроль полностью перенесся на внешние границы. Таким образом, если импортный товар проходит все таможенные процедуры в одной из трех стран союза, то он может беспрепятственно перемещаться по всей зоне.

Существует несколько версий создания Таможенного союза.

1. Геополитическая

В условиях, что вокруг России наблюдалось сжатие кольца таких интеграционных объединений, как Евро-

пейский Союз, НАТО, пришло осознание того, что дальнейшее развитие страны в такой ситуации будет возможно лишь при наличии союзников. А наиболее лучшим средством для экономической интеграции государств является Таможенный союз.

2. Олигархическая

Столкнувшись с экономическим кризисом, у крупнейшего бизнеса возникла необходимость поиска новых рынков. Но эти рынки должны быть связаны с беспрепятственным перемещением российских товаров за границу, т.е. отсутствие «таможенного тормоза». Такой поиск рынков невозможно осуществить без поддержки государственной элиты и реализации идеи таможенного союза.

В пользу данной версии говорит и тот факт, что российские переговорщики многократно предпринимали попытки к установлению единых ставок таможенного тарифа. Выгода очевидна — это дополнительный рынок сбыта численностью несколько десятков миллионов человек при практическом запрете импорта из третьих стран.

3. Торгово-экономическая

Данная версия схожа с геополитической. Россия достаточно давно стремилась вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО). На переговорный процесс затрачено 17 лет. В ситуации отсутствия конкретики, руководство страны решило создать торговый блок в качестве альтернативы ВТО. К тому же, этому способствовал тот факт, что и у Казахстана, и у Белоруссии не было перспектив вступить в ВТО. Таким образом, предполагалось, что новый торговый блок позволит не испытывать каких-либо лишений от того, что страны блока не являются членами ВТО. Также видимо задумывалось, что при вступлении данной «тройки» в ВТО, союз будет дополнительным аргументом для ускорения данного процесса.

Естественно, причиной образования Таможенного союза является вся совокупность вышеизложенных версий.

Несмотря на то, что союз функционирует не так давно, уже есть видимые результаты:

1. Сформировалась общая таможенная территория и заработала единая система таможенного регулирования со свободным перемещением товаров внутри Таможенного союза;

2. Активизация инвестиционного сотрудничества, реализация совместных проектов;

3. Цены на товары стали более конкурентоспособны, за счет экономии на таможенных платежах, расходах на таможенного брокера, сертификации товаров [3];

4. По данным Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), создание Таможенного союза между Россией, Казахстаном и Белоруссией способствовало существенному росту как внутрисоюзной торговли, так и с третьими странами.

Объем внешней торговли товарами стран — участниц Таможенного союза с третьими странами за 2012 г. составил 939,3 млрд. долларов США, в том числе экспорт — 600,1 млрд. долларов США, импорт — 339,2 млрд. долларов США. По сравнению с 2011 г. объем внешней торговли увеличился на 3,2 %, или на 28,7 млрд. долларов США. Стоимостной объем экспорта товаров возрос на 2,6 %, или на 15,5 млрд. долларов США, импорта — на 4,1 %, или на 13,2 млрд. долларов США [2];

5. Общее пространство упрощает перемещение продукции. Для товаров дружественных стран, находящихся в пространстве Таможенного союза, установлена нулевая налоговая ставка (НДС). Также государства-партнёры освобождаются от оплаты акцизов, которые необходимо вместе с прочими документами представить в налоговые организации;

Таблица 1

Таможенное пространство до и после Таможенного союза

	Старые правила	Новые правила
Государства-партнёры	Россия, Республика Беларусь	Россия, Республика Казахстан, Республика Белоруссия
Продукция	Только товары из Белоруссии, России	Группы товаров независимо от страны производителя, находящиеся в свободном обращении в пределах Таможенного союза
Отсутствие деклараций	Прямая ответственность не предусмотрена	Группы товаров независимо от страны производителя, находящиеся в свободном обращении в пределах Таможенного союза
Срок подачи документов для подтверждения нулевой ставки по налогу	90 дней	180 дней
Налоговая база	Цена акцизов, полученных товаров вместе с расходами на перевозку, доставку	Стоимость в соответствии с условиями договора, оплата услуг поставщика

6. Процедура таможенного оформления фактически отменена. Теперь получить нужные документы значительно проще. Чтобы ввезти или вывезти продукцию достаточно предоставить стандартный пакет товарно-транспортных и коммерческих бумаг. Внешнеторговые сделки осуществляются без таможенных сборов. Не нужно оформлять торговую декларацию и другие сертификаты. Вместо деклараций действует заявление об уплате налога и ввозе продукции. Это позволило значительно сократить расходы компаний стран-участниц на внешнеэкономическую деятельность [4].

Сравнение торгового пространства до и после Таможенного союза представлено в таблице 1 [4].

По мнению президента Российского союза товаропроизводителей Олега Сосковца, к 2015 г. товарооборот на базе Таможенного союза и Единого экономического пространства вырастет до 400 миллиардов долларов. В целом прирост ВВП всех трёх стран к тому же 2015 г. может составить 15% [1].

Однако помимо столь приятно впечатляющих цифр, существуют и некоторые проблемы функционирования Таможенного союза.

Первые проблемы Таможенного союза были связаны с Единым перечнем товаров, подписанным 27 ноября 2009 г. на заседании Межгосударственного Совета ЕврАзЭС и вступившим в силу 1 января 2010 г. Данный перечень является компромиссом трех стран, поэтому в России стали требовать лицензию на ввоз определенных товаров, причем этого ранее не требовалось. С учетом того, что Единый перечень был подписан в 2009 г., лицензии на ввоз отдельных товаров с 2010 г. стало неприятной неожиданностью для российских импортеров, в результате чего и сформировались проблемы ввоза вин и высокотехнологичных продуктов.

Облегчение процедуры таможенного контроля привело к росту контрабанды. Поскольку таможенная документация внутри союза максимально упрощена, в прошлом году на территории Таможенного союза примерно половина товарооборота прошло контрабандой, начиная от электроники и заканчивая обувью. Из-за все

той же упрощенной документации Таможенный союз стал и средством для увода капитала.

По оценкам экспертов, в среднесрочной перспективе Россия может выступить с инициативой создания единых внешних границ для борьбы с контрабандой. Для этого РФ может инициировать создание до десяти основных таможенных постов, на которых будут присутствовать российские таможенники. Данная инициатива, по мнению экспертов, вызовет негативную реакцию в Казахстане и Белоруссии [5].

Еще когда зарождалась идея создания подобного союза, многие видели в нем призрак бывшего СССР, и естественно, это настораживает потенциальных участников. Это связано с тем, что взаимодействие с Россией воспринимается как покушение на свою независимость, т.е. более сильный сосед будет навязывать свои условия.

Является ли Таможенный союз восстановлением СССР? Если говорить о таких плюсах Союза, как объединенная экономика, свободное перемещение капиталов, товаров, людей, то возможно это и есть восстановление советских времен. Но здесь не наблюдается засилья идеологии.

Напряженная обстановка вокруг Таможенного союза переходит из года в год. Так в Европейской комиссии было сделано заявление о подписании соглашения с целью создания ассоциации с такими странами постсоветского пространства, как Украина, Молдова, Грузия, Армения. Это явный вызов Евразийскому экономическому союзу. Однако, множество других стран заявили о своем желании сотрудничать с Таможенным союзом. Например, недавно об этом говорили официальные представители Индии и Израиля.

Но следует отметить, что, несмотря на возникающие проблемы, Таможенный союз положительно отражается на экономике стран-участниц, во многом облегчая ведение торговли и бизнеса.

Таможенный союз — крупный прорыв на постсоветском пространстве. И продвигаясь по этапам углубления интеграционного взаимодействия многих государств, уже должно говорить не просто о Европейском экономическом сообществе, а о Европейском союзе государств.

Литература:

1. В странах Таможенного союза уверенно растет товарооборот [электронный ресурс] // Радио Азаттык. — 2013 — Режим доступа: <http://rus.azattyq.org/content/customs-union-tovarooborot-rost/24644221.html> — Загл. с экрана;
2. Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Таможенного союза в январе-декабре 2012 г. [электронный ресурс] Все о таможене. — 2013 — Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2013/02/18/0010> — Загл. с экрана;
3. Плюсы и минусы Таможенного союза [электронный ресурс] // ИНМАРКОН. — 2012 — Режим доступа: <http://inmarkon.ru/ved-informer/article/pljusy-i-minusy-tamozhennogo-sojuza/> — Загл. с экрана;
4. Таможенный союз [электронный ресурс] // ИНМАРКОН. — 2012 — Режим доступа: <http://inmarkon.ru/ved-informer/article/customs-union/> — Загл. с экрана;
5. Таможенный союз: половина товарооборота находится в тени [электронный ресурс] // Все о таможене. — 2013 — Режим доступа: <http://www.tks.ru/reviews/2013/03/21/01> — Загл. с экрана.

Повышение роли управления проектами в сфере малого и среднего бизнеса Республики Казахстан

Коргасбеков Елнур Жумаханулы, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Повышение важности проектного менеджмента для качественной реализации стратегии Республики Казахстан для того чтобы войти в число 50-ти конкурентоспособных государств мира не может обойти стороной проблему развития управления проектами в сфере среднего и малого бизнеса Республике Казахстан.

Выделенная в послании президента Республики Казахстана народу одна из важнейших задач для вхождения в ряд наиболее конкурентоспособных государств во всем мире — это является и философией и стратегией современного этапа развития экономики республики, философия модернизации Республики Казахстан.

В то же время это доказательство серьезных результатов, полученных на предыдущих этапах социального и экономического развития страны, доказательство резкого возрастания возможностей республики для решения задач мирового масштаба. Потому что конкурентоспособность на мировой арене это доказательство благополучности развития любой страны в мире.

Поэтому мы прилагаем все усилия для того чтобы выйти на качественно новый уровень развития нашей страны и общества. Эта задача требует от нас не только разъяснения причин существующих в обществе масштабных проблем, но и выяснить и начать реализовывать способы и пути их решения, находить и включать в свою практику международный позитивный опыт модернизации экономики, технологической инновации, методов регулирования и управления социально-экономическими процессами.

Как не раз говорил в своих выступлениях и посланиях наш президент Н.А. Назарбаев: «Чтобы достичь высшего уровня конкурентоспособности в мировом масштабе нужно развивать малый и средний бизнес как опору национальной экономики в целом». Для развития этих направлений нужен качественный менеджмент в сфере малого и среднего бизнеса в стране, а правильный менеджмент в данных сферах зависит от многих взаимосвязанных обстоятельств.

Для решения всех наиболее важных проблем главную роль играют не только финансовые и материальные ресурсы, но и интеллектуальный и развитие и потенциал общества в целом. Концепция повышения уровня конкурентоспособности и ее формирование как национальной идей казахстанцев, потребует от нас овладения наиболее современными методами и знаниями управления различного рода общественными процессами, в том числе и знаниями проектного менеджмента в целом.

В настоящей статье я хотел бы остановиться на одном из важных аспектов человеческого капитала, этот аспект

связан с необходимостью профессионального управления многочисленными и многообразными проектами, которые в данный момент начались бурно реализовываться во всех сферах бизнеса, включая сферу малого и среднего бизнеса.

В данной ситуации речь идет о том, чтобы в отношении проектов перейти от традиционных способов управления данными процессами к управлению проектами, то есть к проектному менеджменту. Это вытекает из того, что во многих сферах бизнеса и сферах малого и среднего бизнеса в том числе в последние десять лет происходят не просто изменения которые влияют на ситуацию в этих сферах, а постоянное усиление динамики изменений, это вызвано развитием технологии, изменениями в социальной, экономической и политической сфере. Сегодняшние организации, которые функционируют в условиях изменяющегося бизнес климата, испытывают постоянную необходимость во внесении соответствующих изменений в собственный бизнес. Использование только традиционных способов управления, которые основаны на осуществлении контроля над повторяющимися неизменными бизнес-процессами и операциями, становится недостаточным для высокоэффективного управления бизнесом.

Проекты представляют собой организационные рамки для систематического, планомерного и построенного на методических правилах получения идей, результата и знаний. Инструмент проектной организации находит в современных системах рыночной экономики широкое применение как для простых специфических, так и для комплексных задач. Поэтому управление проектами означает реализацию определенных специальных задач между различными предприятиями или внутри существующей структуры предприятия. Что очень удобно для применения данных технологии управления в сфере малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. [1, с. 46]

Можно достичь высокого уровня конкурентоспособности, интенсивно внедряя в производство инновации. Поэтому неслучайно в Казахстане разработана стратегия не только индустриального развития, но и инновационного развития.

С этой точки зрения рассматриваемое управление проектами, прежде всего удобный инструмент для эффективного и быстрого вывода инновации на открытый рынок. В данном случае успех предприятия заключается, прежде всего, в успешных и регулярных инновациях, которые можно реализовать на рынке.

Другой предпосылкой является сведение вместе людей с различными знаниями, образом мышления, способностями, опытом и специальностями. При этом речь идет

о так называемых мягких факторах, трудно поддающихся оценкам, которые должны применяться к человеческому фактору и требуют современного видения кадровой политики и, в конце концов, имеют решающее значение при успехе в конкурентной борьбе. [3, с. 73]

Инновационные проекты в сфере малого и среднего бизнеса требуют качественного управления, так же как и инновации в сфере крупного бизнеса в нашей стране. И данная проблема очень остро ощущается на фоне не достатка профессиональных кадров в сфере малого и среднего бизнеса.

Основным соревновательным фактором в век информации и интегрированной в мировую систему экономики является способность учиться, и быстрее чем конкуренты применять изученное. Важным инструментом для этого является проектный менеджмент, который тесно связан с понятием менеджмента инноваций. [2, с. 31]

Успех развития всех отраслей в сфере малого и среднего бизнеса зависит от готовности и уровня развития отечественной системы управления проектами. С развитием системы управления проектами республика получит механизм масштабной реализации отечественных инвестиционных программ и проектов по развитию всех отраслей малого и среднего бизнеса.

Поэтому сейчас наиболее актуальна проблема развития национальной системы проектного менеджмента на уровне международных стандартов. Проектный менеджмент занимает наиболее высокую позицию в подрядной пирамиде и имеет наибольшее влияние на формирование бюджета проектов, на привлечение ресурсов и на стратегию реализации проектов. Занятие казахстанскими компаниями собственной ниши управления проектами в отечественной экономике даст возможность повысить их влияние на реализацию проектов, увеличит рабочие места казахстанцев и занятость, обеспечит вовлечение отечественных компаний в подряды в крупных проектах.

Управление проектом — идеальный механизм для инвесторов по организации службы заказчика. Пенсионные фонды, банки, инвестиционные компании получают прозрачность затрат и тендеров, а также разработают механизм управления рисками в инвестиционных периодах. В свою очередь государственные компании имеют возможность использовать проектный менеджмент как незаинтересованного управляющего и эксперта в вопросах реализации бюджетных программ и государственных закупок. [6, с. 95]

Под понятием управление проектом подразумевается функция, которая направлена на осуществление проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по качеству заранее определенных конечных результатов проекта (которые документированы, например, в техническом задании), ресурсам (и денежным средствам), а также времени.

За последние тридцать лет, в течение которых на западе применяется технология проектного менеджмента, был разработан целый ряд инструментов и методик, ко-

торые нужны чтобы помочь менеджерам проектов управлять данными ограничениями.

Если качественном уровне внедрить эти методики и инструменты не забывая об особенностях национальной экономики в сфере малого и среднего бизнеса, то можно добиться весомых результатов в решении многих проблем которые встречаются в данной сфере.

В данное время на Западе управление проектами давно заняло свое право являться важнейшей частью бизнес культуры в целом, а наши национальные компании все еще не обращают должное внимание на этот факт и несут большие финансовые потери, отдавая предпочтение практике пропихивания проектов и штурмовщине, вместо грамотного управления проектами.

Переходя от традиционных способов выполнения проектов к качественно организованному управлению проектами наши отечественные компании имеют возможность избавиться от практики штурмовщины, нарушения технологических стандартов, постоянных проблем с финансированием, нарушение сроков поставок и комплектности всех необходимых ресурсов, постоянного переноса или срыва заранее установленных сроков окончания работ и многое другое. Все эти проблемы в сфере управления проектами мы очень часто наблюдаем в нашей национальной экономике.

Параллельно с интенсивными изменениями в отечественной экономике меняются и наши традиционные привычные представления и понятия. Таким образом, до настоящего времени слово «проект» очень долгий промежуток времени во многом использовались инженерами и было связано с представлением о комплекте сметной и технической документации для новых технических разработок или для строительства. С настоящего момента понятие проект начали использовать и должно использоваться политиками, экономистами, финансистами, предпринимателями, учеными, которые планируют и воплощают в жизнь намерения с заранее установленными требованиями к срокам, качеству ожидаемых результатов, риску, стоимости и целям. Данная совокупность действий и является проектом. Проектный менеджмент — является не только управлением вообще, а успешным управлением по заранее установленным требованиям. Другими словами, проектный менеджмент проста обрекает проект на успешное завершение.

В настоящее время интенсивность внедрения методов проектного менеджмента на казахстанскую экономику на низком уровне. В стране отсутствуют или не хватает сертифицированных проектных менеджеров, отечественные ВУЗ-ы начали готовить кадров по проектному менеджменту относительно недавно, нет общей системы общения применяемых инструментов и методов проектного менеджмента. Исходя из этих проблем, в целях содействия более быстрому внедрению управления проектами в национальную экономику и была создана Казахстанская ассоциация управления проектами. Основными целями ассоциации являются:

- содействие развитию рынка управления проектами в стране, а также его законодательной и нормативной базы;
- содействие вхождению Казахстана в мировую систему управления проектами и признание наличия в Казахстане системы управления проектами;
- развитие теоретической и образовательной систем управления проектами;
- продвижение современного инструментария управ-

ления проектами в Казахстане;

- продвижение Кодекса профессиональной этики проектного менеджмента.

Я надеюсь, что данная организация, специально созданная для развития проектного менеджмента не только в сфере малого и среднего бизнеса, но и во всех секторах национальной экономики плодотворно повлияет на решение существующих проблем по данной тематике.

Литература:

1. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. — М., 1991.
2. Кантарбаева А.К. Предпринимательство институционально-эволюционный подход. — Алматы: «Раритет», 2000. 136 с.
3. Казахстан 2030 — Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев, — Алматы, — 1997.
4. Программы финансирования малого и среднего бизнеса АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».
5. Казахстанское деловое издание «Бизнес и Власть» от 27 февраля 2009 года. Выпуск №242. А.Шалбаева.
6. Управление проектами. Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетенции специалистов. — М.: Изд-во «Консалтинговое Агентство «КУБС Групп — Кооперация, Бизнес-Сервис», 2001.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Развитие кредитной инфраструктуры субъектов малого бизнеса Российской Федерации

Живодинский Олег Евгеньевич, магистр экономики
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Ведущих странах мира основную часть дохода государственного бюджета обеспечивают субъекты малого бизнеса. В Российской Федерации ситуация не такая радужная. Отрицательное влияние оказывают общая экономическая нестабильность, объективная слабость финансовой системы, инфляционные процессы, административные барьеры, высокие налоги, а также отсутствие реального протекционизма со стороны государства.

Сегмент малого бизнеса — это неотъемлемый элемент конкурентного механизма, который, в связи с ограниченностью свободного собственного капитала, представляет большой интерес к заемным средствам. При этом обеспечение потребности малых компаний в кредитных ресурсах является обязательной предпосылкой формирования современной модели данной сферы бизнеса. Но, несмотря на видимую активизацию коммерческих банков по предоставлению услуг в рамках кредитования субъектов малого бизнеса, многочисленное проведение конференций и рекламные призывы, доля предприятий в данном секторе экономики до сих пор остается незначительной. Доля малого бизнеса в ВВП России не превышает 20–25 %, в то время как в США — около 50 %, в странах Европейского Союза — около 70 % [1].

Кредитование малого бизнеса — сравнительно новое и довольно рискованное направление деятельности кредитных организаций. Данный сектор экономики по соотношению рисков и доходности становится для коммерческих банков одним из наиболее привлекательных сегментов, имеющих большой потенциал для развития.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», несмотря на прирост (17 %) объема кредитов, выданных коммерческими банками малому бизнесу в 2012 г., наблюдается тенденция торможения кредитования субъектов малого бизнеса, основными факторами которого являются снижение «аппетита» кредитных организаций к риску, рост фискальной нагрузки и замедление в экономике [6].

При этом среди наиболее общих, но важных проблем, сдерживающих активное развитие кредитования малого бизнеса коммерческими банками, можно выделить:

- непрозрачность бизнеса;
- отсутствие ликвидного залога;

- резервирование;
- отсутствие в продуктовой линейке нетрадиционных форм кредитования;
- применение чрезмерно консервативной политики в отношении оценки бизнеса.

Одним из ключевых подходов развития кредитования малого бизнеса является автоматизация бизнес-процессов, а именно внедрение скоринговой модели оценки предпринимательской деятельности [1].

Кредитным скорингом называется быстрая, точная, объективная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая под собой научное обоснование. Моделей скоринга для оценки кредитного риска субъектов малого бизнеса, может быть множество, причем каждая из таких моделей выстраивается по индивидуальному алгоритму, использует свой набор факторов, характеризующих риск, связанный с кредитованием заемщика, и в результате получает пороговую оценку, которая и позволяет разделять заемщиков на «плохих» и «хороших». Благодаря использованию скоринговой программы коммерческий банк получает возможность снижения числа «плохих» кредитов за счет фильтрации потока клиентских кредитных заявок.

Такая технология кредитования получила название «Кредитная фабрика» и представляет собой максимально автоматизированный процесс, который позволяет оперативно и с наименьшими затратами готовить и проводить большую массу мелких сделок. При этом кредиты, выданные подобным образом, можно объединять в пулы однородных ссуд и, соответственно, создавать пониженные резервы [6].

Организация скоринговой оценки бизнеса требует от коммерческих банков значительных инвестиций и связана с более высоким уровнем дефолтности кредитного портфеля. Предприниматели часто не способны самостоятельно обеспечить непрерывность своей текущей деятельности при непредвиденных расходах, т.е. почти любые форс-мажорные обстоятельства могут вызвать серьезные финансовые проблемы. Снижением риска при использовании скоринговой программы кредитования субъектов малого бизнеса может являться личное знакомство банкира с учредителем организации. На переговоры с сотрудниками кредитной организации при рассмо-

тренин кредитной заявки обычно приходят собственники малого бизнеса, что нечасто случается при взаимодействии с крупными предприятиями, а подобные неформальные отношения с руководством позволяют получить более достоверную информацию о состоянии текущих дел компании. Кредитные аналитики должны не только уметь хорошо оценивать бизнес потенциального заемщика, но и быть отличными психологами, необходимо лично знать человека, который стоит за конкретным бизнесом, и постараться понять, какие «тараканы сидят у него в голове» [2].

В 2012 и 2013 гг. возрастает активность коммерческих банков в использовании на практике так называемых кредитных фабрик. При этом главная задача коммерческого банка состоит в том, чтобы разработать поточную технологию кредитования, обеспечивающую качественную оценку риска при максимально коротких сроках принятия решения и минимальных затратах на выдачу и сопровождение кредита. Дальнейшее развитие скоринговой программы кредитования субъектов малого бизнеса поможет решить данные проблемы.

Другим методом развития кредитования малого бизнеса со стороны коммерческих банков является предложение нетрадиционных кредитных продуктов. При этом наиболее молодым, но перспективным направлением кредитования является факторинг.

Факторинг — это интегрированная финансовая услуга, сочетающаяся с кредитованием оборотного капитала и, связанная с переуступкой неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности в соединении с элементами страхового, бухгалтерского, информационного и другого сопровождения [5].

Факторинг получает все большее распространение в Российской Федерации и развивается сравнительно бурными темпами, однако занимает малую долю в ВВП. По данным Международной факторинговой ассоциации доля факторинга в ВВП России в 2012 г. составляет 2,25%, однако среднемировой показатель порядка 6,1%, а доля факторинга в ВВП отдельных зарубежных стран достигает до 20% [4].

Проведение факторинговых операций может быть серьезным конкурентным преимуществом, позволяющим кредитной организации развиваться в направлении универсализации, привлекать новых клиентов, увеличивать объем активных операций, повышать рентабельность деятельности.

Для малого бизнеса существуют следующие главные экономические преимущества операций факторинга [3]:

- оперативность получения финансирования;
- беззалоговое кредитование;
- улучшение показателей оборачиваемости, ликвидности, рентабельности;
- ликвидация кассовых разрывов;
- возможность расширения объемов оборота.

Таким образом, факторинг является выгодным как для коммерческого банка, так и для субъекта малого бизнеса.

В условиях снижения маржи от кредитования крупные банки активно внедряют обслуживание малого бизнеса по комплексным тарифам в надежде диверсифицировать структуру своих доходов. «Тотальный банкинг» включает в себя не только кредитование, расчетно-кассовое и депозитное обслуживание, но и более сложные продукты — бизнес-консалтинг, организация внешнеэкономической деятельности. Попытка внедрить обслуживание по комплексным тарифам — это ответ индивидуальному подходу, выработанному в конкурентной борьбе коммерческими банками. Развитие непроцентных доходов является одной из основных задач, учитывая, что в настоящее время их доля составляет 15–20% от общего объема доходов, при этом в международной практике комиссионные доходы коммерческих банков достигают 50%.

Коммерческие структуры банковской системы, которые смогут стать финансовой службой «одного окна» для малого бизнеса, будут расти быстрее рынка. В первую очередь самой кредитной организации нужно предоставлять полный спектр услуг, при этом общение с собственниками и руководителями бизнеса крайне желательно не распылять между различными подразделениями банка, а концентрировать у одного-двух менеджеров. Для субъектов малого бизнеса менеджер становится финансовым консультантом, помощником, который знает и понимает бизнес клиента и способен активно развивать отношения с клиентом от имени банка. По мнению руководителя блока корпоративного бизнеса ОАО «БИНБАНК» Швецовой Ларисы, банк может наращивать обслуживание малого бизнеса по этапам. Ядро услуг — это обычное расчетно-кассовое и депозитное обслуживание, возможно, с инкассацией, интернет-банкингом и т.д. Второй уровень — кредитование, обслуживание внешнеэкономической деятельности и прочие «продвинутые» услуги. Третий — бизнес-консалтинг, в который вовлекаются специализированные подразделения банка. Четвертый, самый высокий для банка уровень, — роль медиатора бизнес-среды, работа уже не столько с отдельными бизнесами, сколько с кластерами малого бизнеса, объединенными производственными цепочками и деловыми связями [2].

Серьезным препятствием для увеличения объемов кредитования малого бизнеса являются высокие риски, отчасти обусловленные непрозрачностью малого бизнеса. Некоторые коммерческие банки бьются до последнего, чтобы внушить потенциальным клиентам мысль о том, что им необходимо работать в прозрачной финансовой среде. Однако подавляющая часть компаний использует в своей деятельности такие «серые» схемы, которые позволяют увеличить рентабельность бизнеса. Но это не означает, что предприятия работают нелегально, просто система налогообложения позволяет им не вести привычных для банков отчетных документов и не иметь бухгалтерского баланса и отчета о прибыли и убытках. В связи с этим, необходимо развивать программу принятия кредитных решений, в которой используется как официальная отчетность, так и

данные управленческого учета. Тема прозрачности, таким образом, перестаёт быть краеугольной [1, 6].

В целом все это должно привести к росту рынка кредитования субъектов малого бизнеса.

Таким образом, решение проблем развития кредитования субъектов малого бизнеса в современных условиях является прерогативой самих коммерческих банков.

Литература:

1. Живодинский О.Е. Поддержка малого бизнеса банковским сектором в РФ / О.Е. Живодинский // сборник трудов всероссийской научно-практической конференции. — Филиал ЮУИУиЭ в г. Карталы: УралПечать. — 2012.
2. Картуесов А. Тотальный банкинг / А. Картуесов // Эксперт. — 2011. — № 15 (847).
3. Москаленко А. Фактор ожиданий / А. Москаленко // Профиль. — 2012. — № 31 (778).
4. Носкова Е. Фактор роста / Е. Носкова // Российская Бизнес-газета. — 2013. — № 896 (18).
5. Шумихина А. Эффективные инструменты развития бизнеса / А. Шумихина // Кредитная линия. — 2011. — № 3 (38).
6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». — <http://raexpert.ru/researches/banks>.

Современный взгляд на инвестиционную банковскую деятельность

Колесов Павел Федорович, аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать». С течением времени понятие «инвестиции» пополнилось целым рядом новых значений и стало употребляться в различных сферах деятельности, в том числе и в банковской.

«Инвестиции — это виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которых формируется прибыль (доход) или достигается иной полезный эффект» [1, с. 126].

А.И. Деева под инвестициями понимает «любой инструмент, с помощью которого можно разместить средства, рассчитывая сохранить их или обеспечить положительную доходность от их размещения» [2].

По мнению автора, Романовский М.И. и А.И. Вострокнутова приводят наиболее полный перечень объектов инвестиционной деятельности: «вновь создаваемые и модернизируемые основные средства, оборотные средства во всех отраслях и сферах хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность» [3, с. 232].

Применительно к банкам, Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П. дают, по мнению автора наиболее точное определение:

«Инвестиции банка в широком смысле — это вложение денежных средств (как собственных, так и привле-

С помощью дальнейших преобразований в сфере инновационной стратегии финансово-кредитных институтов, совершенствования механизма управления рисками можно внести вклад и способствовать эффективному и качественному развитию инфраструктуры кредитных отношений коммерческих банков и субъектов малого бизнеса Российской Федерации.

ченных) по инициативе самого банка на определенный срок в целях получения прибыли от участия в деятельности других предприятий или дохода в виде процентов.

Инвестиции банков в узком смысле это вложения банка в ценные бумаги в целях диверсификации активов, получения дополнительного дохода и поддержания ликвидности баланса». [1, с. 127].

Таким образом, банковским инвестициям присущи следующие особенности:

1) Источником банковских инвестиций могут быть собственные средства банка, а также привлеченные ресурсы.

2) Инструменты, в которые можно вложить средства, для банков ограничены законодательно.

3) Экономическим эффектом для банка (как коммерческой организации) является, прежде всего, прибыль.

В тоже время, по мнению автора для отражения процесса движения стоимости существуют специальные понятия, такие как «инвестиционная деятельность» определяемая как целенаправленная деятельность, процесс создания, накопления и выгодного вложения капитала.

Применительно к банкам в настоящее время существуют различные методологические подходы к определению понятия «инвестиционная банковская деятельность».

При этом многие авторы предлагают разделять понятия инвестиционная банковская деятельность и банковское инвестиционное посредничество.

Банковское инвестиционное посредничество представляет собой взаимодействие с клиентами, в формах, предусматривающих роль банков как комиссионеров или агентов. При этом банки расширяют доходную базу своей деятельности за счет увеличения числа обслуживаемых клиентов, не отвлекая на это ни собственных, ни привлеченных средств.

Инвестиционная банковская деятельность — это более узкое понятие. Ее отличием от банковского инвестиционного посредничества служит то, что в данном случае инвестиционный характер деятельности определяется инициативой самих банков. К ним относятся операции по размещению ресурсов в ценные бумаги и другие финансовые активы с целью получения дохода или приобретения с их помощью прав участия в управлении другими предприятиями.

Автор считает необходимым для более точного определения понятия «инвестиционная банковская деятельность» применить методологический подход, используемый Масленченковым Ю.С. [4, с. 526] и предлагает ввести новое понятие «инвестиционная банковская триада», которое определяется следующим образом.

Инвестиционная банковская триада — это сочетание трех понятий «инвестиционная банковская операция — инвестиционная банковская услуга — инвестиционный банковский продукт».

Так, основным методологическим подходом при формулировании термина «инвестиционные банковские операции» по мнению автора, является необходимость относить к ним только те банковские операции, которые имеют инвестиционный характер.

Поэтому к ним, в первую очередь, следует относить: прямые и портфельные (финансовые) инвестиции банков — как хозяйствующих субъектов (в целях формирования и управления собственным портфелем ценных бумаг и др. портфелями финансовых инструментов).

«Прямые инвестиции банка — это вложения ресурсов в организации и предприятия (банка) в целях непосредственного участия в их управлении». [1, с. 126]. При приобретении контрольного пакета акций банк обеспечивает контроль над управлением организацией-эмитентом или существенное влияние на него.

Портфельные инвестиции банка — это вложения ресурсов банка в различные виды ценных бумаг и другие финансовые инструменты для поддержания ликвидности, получения дополнительных доходов в виде дивидендов, процентов и др. или для последующей перепродажи с целью получения дохода от курсовой разницы.

«Объектом финансовых инвестиций могут быть не только ценные бумаги, но и другие финансовые активы, например иностранная валюта, драгоценные металлы, а также производные инструменты» [5, с. 262].

Во вторую очередь к инвестиционным операциям следует относить операции банка по вложению денежных средств в финансовые инструменты по поручению клиентов банка (в целях формирования и/или управления

их портфелями ценных бумаг и др. финансовых инструментов).

Все вышесказанное, а также анализ существующих определений понятия «инвестиционные банковские операции» позволяют автору предложить собственное определение.

Инвестиционная банковская операция — система согласованных по целям, месту и времени действий, совершаемая банком (в силу законодательно закрепленной правоспособности) и направленных на размещение собственных и привлеченных средств по своей инициативе и/или по инициативе клиентов в ценные бумаги и другие финансовые инструменты с целью получения прибыли и других выгод.

Таким образом, инвестиционная банковская деятельность может состоять из отдельных инвестиционных банковских операций. В тоже время совокупность инвестиционных банковских операций формирует инвестиционную банковскую услугу как элемент инвестиционного банковского посредничества.

Однако инвестиционная услуга не всегда включает в себя только инвестиционные банковские операции, поскольку в зависимости от ее характера и содержания она требует включения и других банковских операций разной направленности: расчетных, кассовых и т.д.

Кроме того, следует иметь в виду, что не каждая банковская услуга попадает в ранг инвестиционных банковских услуг.

Так, в настоящее время банки как профессиональные участники рынка, на основании лицензии, которая выдается Федеральной службой по финансовым рынкам, могут выполнять следующие виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг: брокерскую, дилерскую, по управлению ценными бумагами, клиринговую, депозитарную (и соответственно оказывать клиентам данного рода услуги). По мнению автора (исходя из определения «инвестиции») не все из указанного перечня услуги следует относить к инвестиционным банковским услугам. Например, услуги банка по определению взаимных обязательств контрагентов (по поставкам ценных бумаг), их зачет и расчеты; оказание консультационных услуг и оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг нельзя отнести по определению к инвестиционным банковским услугам.

Так же нельзя все кредитные услуги банка относить к инвестиционным услугам. К ним относятся только кредитные услуги, на базе которых производится инвестиционный банковский продукт в виде инвестиционного банковского кредита.

Автор согласен с Тихомировой Е.В., по мнению которой под инвестиционным банковским кредитованием понимается целевое средне- и долгосрочное вложение ресурсов банков в объекты реального инвестирования (т.е. вложение в производство), обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта.

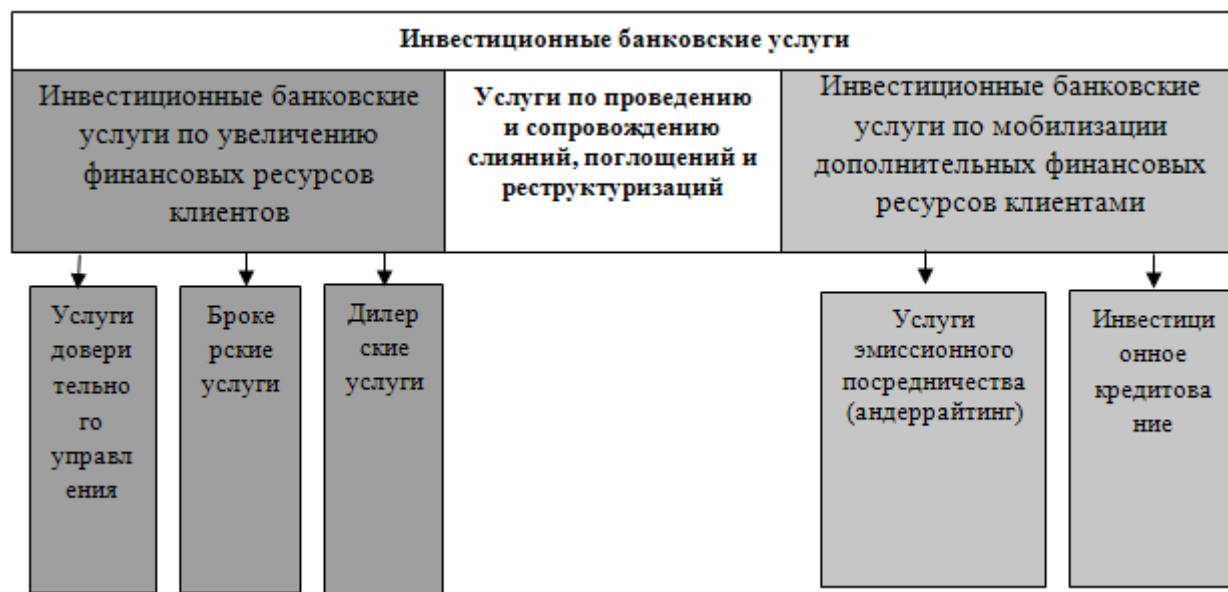


Рис. 1. Инвестиционные банковские услуги

Источник: составлено автором.

Анализ существующих определений понятия «инвестиционные банковские услуги» позволили автору предложить собственное определение.

Инвестиционная банковская услуга — это совокупность инвестиционных и других банковских операций, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в привлечении дополнительных ресурсов и реализацию их инвестиционных намерений на финансовых рынках, вызванных желанием получить дополнительный доход.

Из данного определения следует, что к инвестиционным банковским услугам следует относить:

- 1) Инвестиционные банковские услуги на первичном рынке ценных бумаг (услуги андеррайтинга, дилерские услуги).
- 2) Инвестиционные банковские услуги на вторичном рынке ценных бумаг (брокерские услуги, дилерские услуги, услуги по управлению портфелем ценных бумаг клиента).
- 3) Инвестиционные банковские услуги на кредитном, денежном, валютном рынках и др. (покупка по инициативе клиентов иностранной валюты, драгоценных металлов и др.).
- 4) Услуги по организации и сопровождению слияний, поглощений и реструктуризаций организаций.

В зависимости от направленности (цели) инвестиционных банковских услуг, автор предлагает разделить их на три блока: услуги по увеличению финансовых ресурсов клиентов (за счет их выгодного вложения), услуги по мобилизации дополнительных финансовых ресурсов для клиентов (за счет использования ресурсов банка) и услуги по проведению и сопровождению слияний, поглощений и реструктуризацией (рисунок 1).

На современном этапе развития экономики инвестиционные потребности клиентов настолько разнообразны, что уже требуют от банков создания инвестиционных продуктов как более сложную форму комбинирования инвестиционных и других банковских услуг (рисунок 2).

Таким образом, инвестиционный банковский продукт удовлетворяет инвестиционные потребности клиента (привлечение дополнительных ресурсов для организации своей деятельности) и инвестиционные намерения (желание получить дополнительный доход).

Необходимо уточнить, что простые инвестиционные банковские продукты образуются на основе предоставления базовой инвестиционной банковской услуги и сопровождающих услуг, без которой данный продукт не может быть продан.

Комплексные инвестиционные банковские продукты образуются на основе оказания базовой инвестиционной банковской услуги, сопровождающих и дополнительных услуг. Дополнительные услуги могут и не оказываться, но они служат для наполнения простого инвестиционного банковского продукта с целью удовлетворить не одну, а несколько потребностей клиента.

Пакетированные инвестиционные банковские продукты образуются на основе продажи нескольких взаимодополняющих банковских продуктов, при том, что базовым банковским продуктом является инвестиционный, а также продуктов других финансовых компаний, аккредитованных банками (или дружественными) по типу «финансового супермаркета».

Автор на основе проведенного анализа существующих определений понятия «инвестиционный банковский продукт» выявил, что инвестиционному банковскому продукту в общем смысле присущи все те

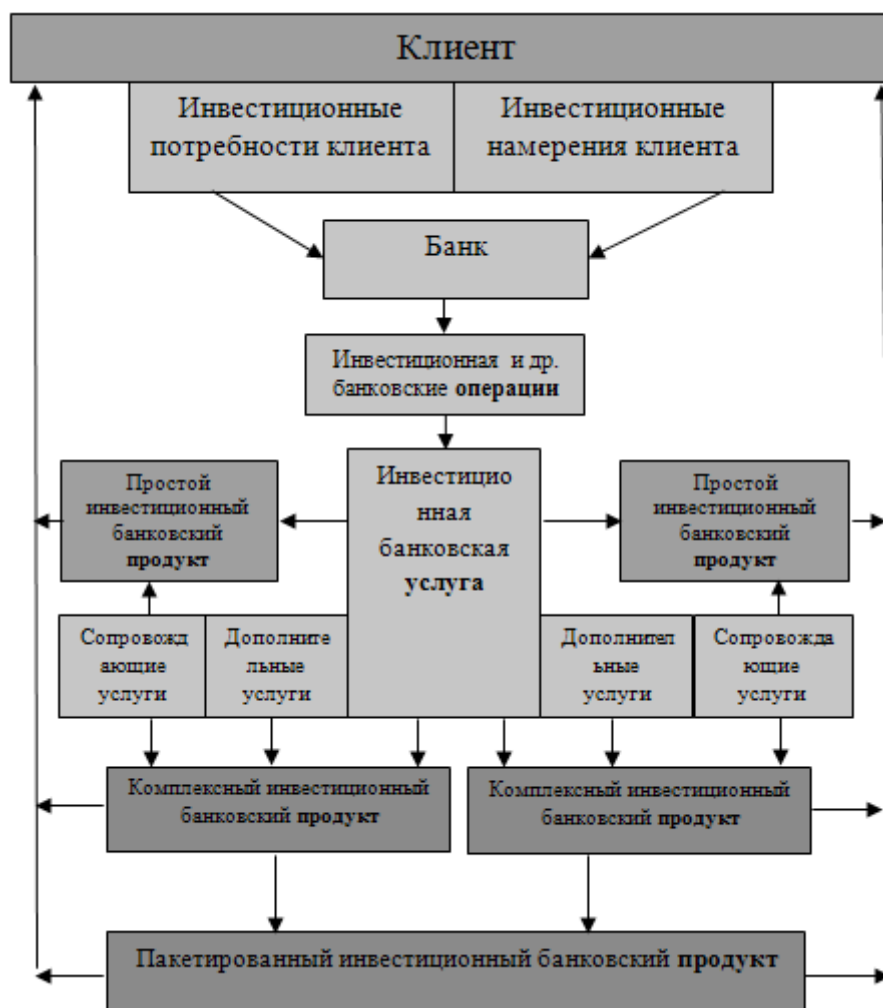


Рис. 2. Схема создания инвестиционного банковского продукта

Источник: составлено автором.

характеристики, которые относятся к банковскому продукту вообще.

Тем не менее, существуют такие характеристики, которые могут быть отнесены только и преимущественно к инвестиционному банковскому продукту.

— Инвестиционный банковский продукт всегда рассчитан на длительный период времени.

— Заведомо относится к высокорискованным продуктам в России, так как из-за продолжительного периода времени банк планирует свою деятельность (в том числе и инвестиционную) исходя из прогноза будущих событий.

— Суть инвестиционного банковского продукта должна быть адекватно отражена в более сложной системе документов, разрабатываемых с учетом экономических выгод банка и клиента, размера, принимаемого на себя банком риска и с учетом действующего законодательства (техничко-экономическое обоснование проекта, бизнес-план реализации проекта, заключения экспертов и т.п.).

— Создание и реализация инвестиционного банковского продукта зависят не только от банка и потребности

его клиента, но также и от инвестиционной политики государства.

В соответствии с вышеизложенным предлагается авторское определение понятия «инвестиционный банковский продукт».

Инвестиционный банковский продукт — это совокупность банковских услуг, основной из которых является инвестиционная услуга, направленных на комплексное удовлетворение инвестиционных намерений и потребностей клиентов.

Наполнение инвестиционного продукта (количество и комбинация услуг) зависит от запросов рынка и инвестиционной стратегии каждого конкретного банка.

Проведенное исследование позволяет представить «инвестиционную банковскую триаду», являющейся основой инвестиционной банковской деятельности (таблица 1).

Таким образом, проведенное исследование позволяет уточнить определение понятия «инвестиционная банковская деятельность».

Инвестиционная банковская деятельность — это деятельность банка целью, которой является получение при-

Таблица 1

Основные виды инвестиционных банковских операций, услуг и продуктов
(с примерами продуктов из продуктовой линейки российских банков)

Инвестиционные банковские операции	Инвестиционные банковские услуги	Инвестиционные банковские продукты
Инвестиционные банковские операции для себя: 1. Покупка продажа ценных бумаг с целью получения дохода за счет изменения курсовой стоимости ценных бумаг и начисленных процентов 2. Покупка ценных бумаг с целью участия в капитале организации и управления ею Инвестиционные банковские операции для клиента: Покупка и продажа ценных бумаг по поручению клиента, как за свой счет, так и за счет клиента	1. Брокерские услуги 2. Дилерские услуги 3. Услуги доверительного управления 4. Инвестиционные кредитные услуги 5. Услуги эмиссионного посредничества 6. Услуги слияний и поглощений	Простые инвестиционные банковские продукты: 1. <i>Продукт инвестиционного кредитования</i> <u>«Простой»</u> — инвестиционный продукт включает инвестиционный кредит на модернизацию старого оборудования сроком на 10 лет под 10 % годовых и консультационную услугу 2. <i>Продукт доверительного управления</i> <u>«Консервативный»</u> — инвестиционный продукт включает управление суммой 1000000 рублей сроком 1 год (вложение только в надежные облигации) и консультационную услугу Комплексные инвестиционные банковские продукты: 1. <i>Брокерский инвестиционный продукт</i> <u>«Без забот»</u> — инвестиционный продукт 1.1. Брокерские услуги. 1.2. Депозитарные услуги. 1.3. Услуги Интернет банка 2. <i>Дилерский инвестиционный продукт</i> <u>«Нам по пути»</u> — инвестиционный продукт 1.1. Дилерские услуги. 1.2. Депозитарные услуги. 1.3. Кредитная услуга в виде овердрафта по счету при покупке ценных бумаг. Пакетированные инвестиционные банковские продукты: <u>«Слияние под ключ»</u> — пакетированный продукт 1. <i>Комплексный инвестиционный продукт:</i> 1.1. Кредитная услуга (инвестиционный кредит на выкуп акций поглощаемой организации) 1.2. Дополнительные (инвестиционные) услуги: — услуга по организации процесса слияния и поглощения — услуга эмиссионного посредничества по выпуску и выкупу акций новой организации 2. <i>Продукт по присвоению международного рейтинга новой организации</i> <u>«Перспектива»</u> — пакетированный продукт 1. <i>Банковский (депозитный) продукт</i> Депозитный вклад в рублях на сумму 1000000 руб., на срок 1 год под 10 % годовых, выплата в конце срока 2. <i>Банковский (инвестиционный) продукт</i> Покупка паев инвестиционного фонда на сумму 200000 руб на 1 год 3. <i>Банковский (инвестиционный) продукт</i> Открытие счета ОМС сроком на 1 год на сумму 100000 руб. 4. <i>Карточный банковский продукт</i> Получение кредитной карты с лимитом 200000 руб. 19 % годовых. 5. <i>Продукт дистанционного банковского обслуживания</i> (услуга мобильный банк, услуга Банк онлайн)

Источник: составлено автором.

были и других выгод путем проведения инвестиционных банковских операций, а также оказания инвестиционных и других банковских услуг клиентам, конкретным воплощением которых является создание и реализация инвестиционного банковского продукта различной сложности и наполнения.

Основным достоинством инвестиционных банковских операций является возможность управлять доходом, риском и ликвидностью, так как ценные бумаги и другие финансовые инструменты обладают всеми указанными свойствами. Выбранная стратегия позволяет формировать портфель ценных бумаг и других финансовых инструментов необходимого качества и получать доход (прибыль) или другие выгоды.

Преимуществом инвестиционных банковских услуг является увеличение показателей доход, имиджа и размеров

клиентской базы притом, что показатели ликвидности и риска не ухудшаются.

Реализация инвестиционного банковского продукта связана с одной стороны с ростом дохода, а также улучшения имиджа и размера клиентской базы, с другой стороны — с возможностью ухудшения показателей ликвидности и увеличения риска в банковской деятельности.

Необходимо отметить, что применение комплексного подхода при определении понятия инвестиционная банковская деятельность позволяет выявить различное влияние трех составляющих инвестиционной банковской деятельности на основные конкурентные преимущества банка, что при обострении конкуренции на современном этапе развития банковского бизнеса является актуальной задачей.

Литература:

1. Леонтьев В.Е. Финансовый менеджмент: учебник / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. — М.: ООО «Изд-во «Элит», 2005. — 560 с.
2. Деева А.И. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособие / А.И. Деева. — М.: МАЭП, ИИК «Калита», «Собрание», 1999. — с. 9.
3. Корпоративные финансы: учеб. для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. — СПб.: Питер, 2011. — 592 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Ф59 Учебник/Под. Ред. Е.С. Стояновой.-6-е изд., перераб. и доп.-М.: Изд-во «Перспектива», 2008. — 656 с.
5. Банковское дело: Учебник для вузов.2-е изд./Под. Ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой.-СПб.: Питер, 2010, —400 с.

Оценка интеллектуального капитала предприятия

Пострелова Алёна Владимировна, ассистент;

Донскова Мария Владимировна, студент

Ульяновский государственный технический университет

В современном обществе интеллектуальный капитал становится основой богатства. Именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом их развития. В процессе создания, трансформации и использования интеллектуального капитала участвуют коммерческие предприятия, государственные и общественные учреждения и организации, т.е. все субъекты рыночных отношений. Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал все в большей мере определяет экономическую силу нации, ее благосостояние.

В современном мире фирма или организация — это производитель не столько товаров, сколько знаний. Это означает, что работники занимаются производством знаний, организации становятся обучающимися, инновации становятся источником вновь созданной стоимости. Интеллектуальный капитал в большей мере, чем физиче-

ские активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом.

Физический капитал — это результат определенных действий в прошлом. Интеллектуальный капитал также представляет собой результат прошлых инвестиций, но в то же время он в большей мере ориентирован в будущее. Основой для оценки физического капитала являются затраты, которые уже сделаны. Основа для оценки интеллектуального капитала — стоимость, которая будет создана в процессе его будущего использования. [1, с. 82]

Физический капитал оценивается с помощью преимущественно стоимостных показателей, в то время как интеллектуальный капитал — с помощью как стоимостных, так и не стоимостных показателей.

Компании и организации не владеют интеллектуальным капиталом полностью. Они владеют им совместно с наемными работниками (если речь идет о человеческом

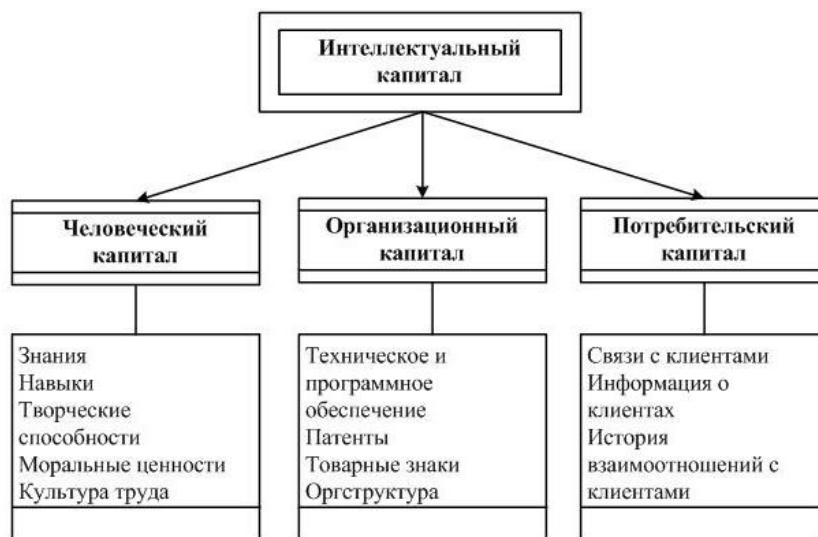


Рис. 1. Структура интеллектуального капитала предприятия

капитале), и совместно с потребителями и другими контрагентами (если речь идет о потребительском капитале).

Показатели, с помощью которых оценивается интеллектуальный капитал, можно разделить на интегральные количественные финансовые показатели (среди них — коэффициент Тобина) и на показатели, характеризующие отдельные составляющие интеллектуального капитала. Оценки отдельных составляющих интеллектуального капитала, то есть показатели человеческого, организационного и потребительского капитала, также могут иметь как количественный, так и качественный характер. [4, с.48]

Человеческий, организационный и потребительский капитал взаимодействуют друг с другом. Недостаточно инвестировать в каждый из них по отдельности. Они должны поддерживать друг друга, создавая синергетический эффект, и тогда происходит перекрестное влияние одних видов нематериальных активов на другие.

Человеческий капитал. В данной интерпретации человеческий капитал является той частью интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Человеческие активы — это, прежде всего, сотрудники организации; специалисты, наделенные знаниями и навыками, профессиональными качествами, люди с определенным характером и способностями, воспитанием и культурой.

Человеческий капитал прирастает двумя способами: предприятие использует максимальный объем знаний своих сотрудников; максимальное число сотрудников владеет знаниями, способными принести пользу предприятию.

Одним из показателей человеческого капитала предприятия, его способности к новшествам является удельный вес новой продукции в общем объеме продаж.

Человеческий капитал, которым обладают конкретные люди, иногда оценивается путем капитализации их заработной платы. При этом заработная плата (или доход)

может рассматриваться как аналог процентов на их человеческий капитал. Так, если годовая заработная плата составляет 100 тыс. руб., а процент на капитал принять равным 10%, то общая ценность человеческого капитала данного работника будет соответствовать 1 млн. руб. Сумма персональных интеллектуальных капиталов всех работников организации

Организационный (структурный) капитал — та часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Таковыми являются: процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, бренды, отношения с клиентами. Организационный капитал — это организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи.

Структурный капитал, подобно человеческому капиталу, эффективен только в контексте стратегических целей предприятия. Сама ценность структурного капитала, как и капитала вообще, определяется не его наличием, а эффективностью использования. Таким образом, можно утверждать, что структурный капитал является проявлением организационных способностей предприятия отвечать требованиям рынка, возможности их использования вновь и вновь для создания новых ценностей.

Таким образом, предметом купли-продажи становятся не только материальные активы, но и активы нематериальные — другими словами, интеллектуальный капитал в чистом виде. На покупке внешнеторговой организации холдинг не остановился, он стал формировать сервисную компанию, которая будет обслуживать уже проданное оборудование. Таким образом, идет построение организа-

ционной структуры, которая в последующем станет причиной дальнейшего прироста интеллектуального капитала холдинга.

Для оценки структурных интеллектуальных фондов можно использовать два вида данных: накопленные запасы корпоративных знаний и организационная эффективность предприятия, показывающая, в какой степени его организация стимулирует, а не тормозит работу предприятия.

Оценка запасов знаний. Структурный капитал существует в самых разных формах и проявляет себя на различных предприятиях по-разному. Патенты, изобретения, описания производственных процессов, торговые марки, авторские права имеют определенные формы своего представления, а также в соответствии с технико-экономическим обоснованием — юридически оформленные оценочные характеристики. Наряду с перечисленными интеллектуальными фондами предприятие может иметь и другие интеллектуальные активы, нематериальные структурные ценности, принимающие менее определенные формы.

Основным правилом определения ценности этих фондов является их тестирование на предмет обладания ими рыночной стоимостью. Ответ будет положительным, если:

- фонд способствует тому, что продукция (услуги) предприятия имеют преимущества перед продукцией других предприятий;
- фонд представляет ценность для других предприятий — имеются предприятия, готовые доплачивать за существование фонда.

Чтобы ответить на эти вопросы тестирования, необходимо принять во внимание уникальность нематериальных фондов, масштаб применения, приносимую ими прибыль, их легальный статус, срок существования и т.д.

Задача стоимостной оценки нематериальных фондов наиболее трудная, поскольку не всегда стоимость создания интеллектуальных фондов совпадает с их ценностью для предприятия. Бизнес и практический опыт предлагают в таких случаях полагаться на аналоговые сравнения, на различные случаи из судебной практики, когда в ходе разбирательства приходилось добиваться соглашения сторон, на эмпирические экспертные оценки, на весовые коэффициенты вклада того или иного фонда в создание продукта предприятия и т.д.

Цена организационного ресурса предприятия. Оценить роль и влияние организационной структуры предприятия, его так называемого административно-управленческого персонала на создание добавленной стоимости — весьма сложная задача. Многие операции, управленческие процедуры носят рутинный характер (оформление контрактов, заказов, накладных, сбор и обработка информации, внутрифирменная отчетность и другая подобная деятельность), не выступая в роли товара, тем не менее стоят денег, и не малых. Объективных критериев для определения ценности таких операций не существует. Но не-

которые компании (Hewlett-Packard, например), продающие свои услуги по реорганизации других предприятия, пользуются методикой Хаусела-Каневского, которая по косвенным признакам позволяет узнать, насколько эффективно предприятие пользуется нематериальными интеллектуальными фондами в целях собственного самосовершенствования и самоорганизации.

В основе методики лежит гипотеза о том, что добавленная стоимость эквивалентна изменениям. Так же как технология, по определению, есть пооперационный процесс изменения одних (входящих) элементов в новый продукт (выходящий), имеющий более высокую ценность. Нет изменений — нет и добавленной стоимости. Если информация изменилась или ее стало больше, следовательно, создана добавленная стоимость. Измеряя количество новой или измененной информации, согласно высказанной спорной гипотезе, можно давать приблизительную оценку влияния организационного ресурса на деятельность предприятия.

Потребительский (клиентский) капитал — это капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Одна из главных целей формирования потребительского капитала — создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Потребительский капитал предприятия (его еще называют капиталом отношений) характеризуется такими качествами, как глубиной (степенью) проникновения, шириной (распространением), постоянством, уверенностью в том, что потребители и впредь будут отдавать предпочтение данному предприятию. Потребительский капитал предприятия распространяется и на его поставщиков. Он гораздо легче поддается учету. Верность торговой марке, например, представляет собой форму потребительского капитала, для которой существует четкая методика оценки. Это делается путем подсчета надбавки, которую покупатели согласны платить за фирменный продукт, предпочитая его другим.

Потребительский капитал создается приверженцами продукции предприятия, т.е. его заказчиками, клиентами. Проявляются предпочтения клиентов тремя способами: клиенты обращаются к услугам главным образом только «своего» предприятия; бизнес предприятия растет за счет доли его постоянных клиентов; клиенты предприятия невосприимчивы к призывам и обещаниям конкурентов (ценовая толерантность).

Чем больше экономическая мощь заказчиков и клиентов предприятия, тем большим потребительским капиталом оно обладает, поскольку потребители, наряду с материальными фондами и человеческим капиталом, — главное богатство предприятия. Методика определения стоимости потребительского капитала состоит из нескольких этапов:

- Определение периода прогнозирования. Период должен быть связан с цикличностью бизнеса предприятия, системой его планирования. Допустим, это будет три года;

— Проведение выборочного статистического исследования обслуживания постоянных клиентов и новичков, объема сделок с теми и другими, стоимости обслуживания, прибыли и расходов от обслуживания двух этих контингентов клиентов предприятия. В расходную часть на приобретение клиента включаются расходы на рекламу, торговые издержки для получения нового клиента, конторскую работу по оформлению нового клиента, его лицевого счета, проверки благонадежности и т.п. Нужно учитывать, что стоимость поддержания отношений с клиентом в последующие годы будет снижаться или вообще равна нулю;

— Определяется доход, получаемый предприятием от поддержания отношений с постоянным клиентом;

— Зная величину прибыли на одного потребителя в год и средний процент прибыли от использования ос-

новных фондов предприятия (с учетом их выбывания и обновления), можно рассчитать «стоимость» потребителя на каждый год и на весь прогнозный период. [7, с. 63–85]

Подсчитано (на примере США), что в области рекламы 5 %-е увеличение показателя «удержания» клиента дает рост стоимости потребительского капитала на 95 %, в области обслуживания кредитных карточек — 75 %.¹¹ Удержание заказчиков, клиентов предприятия — наилучшая для него стратегия.

Таким образом, важность и значимость каждой из трех составляющих очевидно, а их взаимодействие оказывает существенное влияние на создание и преумножение интеллектуального капитала организации.

Литература:

1. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Интеллектуальный капитал — стратегический потенциал организации. М., 2003.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии. СПб., 2001.
3. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. М.: ИПК госслужбы, 2001.
4. Голубкин В.Н., Клеева Л.П., Патока Л.В. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации экономики // Бизнес-образование. 2005. № 1.
5. Владимир Карачаровский / CNewsAnalytics// Новые вызовы — новые ответы: интеллектуальный капитал через информационные технологии — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/industry2006/articles/capital.shtml>.
6. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления. М.: Финстатинформ, 2002.
7. Булыга Р., Кохно П. Интеллектуальный капитал человека // ИС. Промышленная собственность, 2007, № 11.

Информация, необходимая для оценки бизнеса

Пострелова Алена Владимировна, ассистент;

Казакова Елена Анатольевна, студент

Ульяновский государственный технический университет

Доходы и затраты, оказывающие влияние на бизнес-решения — это всегда ожидаемая величина. Но при этом будущее неопределенно и ход событий не всегда совпадает с ожиданиями. Для российской экономики характерны многочисленные взаимосвязи, в результате чего за ошибочные бизнес-решения часто приходится платить не только тем, кто их принимал, но гораздо большему количеству людей. Использование качественной информационной базы является одним из путей предотвращения неправильных бизнес-решений.

Залог успешной оценки бизнеса — качественная информационная база. Невозможно оценить состояние предприятия, не обладая при этом информацией. Информация, необходимая для оценки, собирается из различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней (макроэкономической и микроэкономической) и внутренней среды бизнеса в различные периоды времени [3].

Поскольку стоимость бизнеса является результатом воздействия многочисленных взаимосвязанных факторов, постольку и информация необходимая для ее оценки представляет собой систему взаимосвязанных информационных блоков, среди которых выделяются финансовые результаты деятельности предприятия. Оценочная информация классифицируется по различным критериям (рис. 1.).

Все информационные блоки должны быть взаимосвязаны в пространстве и во времени и соответствовать основным требованиям, предъявляемым к оценочной информации:

- 1) достоверность;
- 2) точность;
- 3) комплексность;
- 4) полнота.

Систематизация собранных данных осуществляется хронологическим методом, журналистским, логическим, либо, что наиболее часто — комплексным, сочетающим

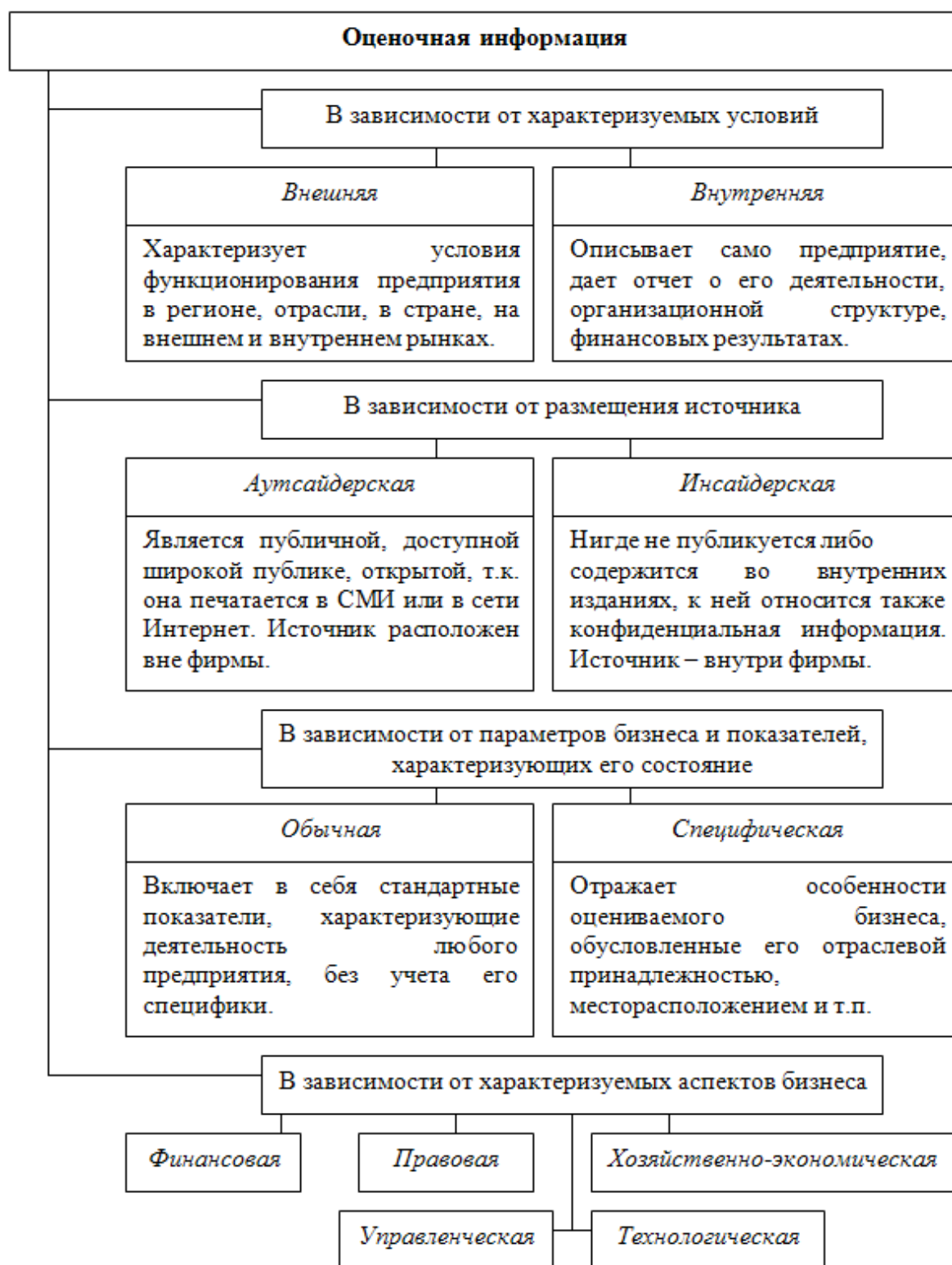


Рис. 1. Классификация информации, необходимой для процесса оценки бизнеса

все три метода. Суть хронологического метода заключается в сборе, расположении и последующем анализе информации от прошлого к будущему. При журналистском методе — от более важного к менее значимому, при логическом — от общего к частному или от частного к общему.

Процедура сбора информации включает в себя следующие этапы:

1. Направление запроса в компанию с просьбой предоставить требуемую для оценки информацию (в запросе целесообразно применять формы, позволяющие в дальнейшем сгруппировать полученную в определенном формате информацию и провести расчеты).

Например, требуется информация для оценки оборудования. В этом случае к запросу прилагается таблица для

заполнения, в которой указываются следующие столбцы: наименование, дата приобретения, технические характеристики, текущее использование, процент физического износа).

2. Осуществление контакта с основными подразделениями компании, отвечающими за тот или иной блок данных (Техническая служба, Производственная служба, Маркетинговая служба).

3. Формирование рабочей группы из ответственных за проведение оценки со стороны компании и специалистами оцениваемой компании.

4. Получение необходимой для проведения оценки информации [1].

Для того, чтобы собрать как можно более полную информацию о компании и отрасли при оценке бизнеса очень важно провести подробный опрос владельцев, ключевого персонала, клиентов, кредиторов, банкиров, поставщиков, поскольку многие факты могут быть получены только от них.

Оценка бизнеса основана на анализе стоимости предприятия с учетом прошлых затрат, текущего состояния и будущего потенциала [1]. Для реализации такого комплексного подхода необходимо провести сбор и анализ большого количества информации, которую можно классифицировать на внешнюю и внутреннюю.

К внешней информации относятся:

1. Макроэкономическая и геополитическая. Этот вид информации характеризуют следующие показатели: уровень инфляции, темпы экономического развития страны, изменения процентных ставок, колебания курсов валют, уровень политической стабильности, стратегические программы правительства и др.

2. Рыночная. Рыночная информация может быть очень разной — от конкретной (как, например, анализ структуры магазинов в узком сегменте розничного рынка) до самой общей (как анализ тенденций на мировом рынке какого-нибудь товара).

3. Информация о конкурентах.

4. Информация о поставщиках. Обычно концентрируется на таких аспектах, как издержки, надежность, качество и время доставки.

5. Внешняя финансовая информация. Разнообразная информация по таким вопросам, как динамика курсов акций, движение на рынке капитала и т.д.

6. Информация о регулировании и налогообложении. Компаниям нужна информация об условиях регулирования не только для соблюдения правовых норм, но и для определения необходимых затрат. Оценка условий регулирования тоже нужная задача, предшествующая при-

нятию любого решения о выходе на рынок. Информация о налоговых системах важна не только для соблюдения правовых норм, но и для определения эффективного с точки зрения налоговых выплат, способа ведения операций.

Внутренняя информация дает представление о деятельности оцениваемого предприятия.

1. Информация о производстве. Анализ данных о наличии производственных мощностей в соответствии с данными о спросе на продукцию компании.

2. Информация о трудовых ресурсах. Обычно сфокусирована на таких моментах, как обучение персонала и уровень квалификации, моральное состояние персонала и расходы на обеспечение кадрами. Кроме того, важна информация об управляющем предприятием, поскольку тот зачастую может являться ключевой фигурой, обеспечивающей эффективность, прибыльность и перспективы развития производства.

3. Ретроспективные данные об истории компании и описание стратегии предприятия.

4. Внутренняя финансовая информация. Она включает основную информацию из бухгалтерской отчетности о прибыли и издержках, об имуществе и обязательствах, а также большой спектр финансовых показателей (коэффициенты ликвидности, финансовой зависимости, оборачиваемости). Такая информация обычно дает картину финансового благосостояния и рентабельности компании [2].

В рамках практического развития данного вопроса следует выделить следующие предложения по эффективности сбора информации:

— Существует множество источников по расчету финансовых показателей, которые относятся к внутренней информации. Зачастую они имеют различия, как в названии, так и в методе расчета. Необходимо создать единую нормативную базу.

— Возможность получить необходимую информацию в режиме реального времени (Интернет). Сейчас это практикуется, но зачастую мы видим устаревшую информацию.

— Улучшение информационных технологий для быстрого доступа к первичным источникам информации внутри компании.

— Совершенствование составления должностных инструкций, учетной политики.

— Установить ответственность для лиц, участвующих в оформлении и обработке документов, за нарушение графика документооборота.

Таким образом, информация должна достоверно отражать ситуацию на предприятии, точно соответствовать целям оценки и учитывать в комплексе внешние условия функционирования оцениваемого предприятия.

Литература:

1. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. — 2-е изд., перераб. И доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 736 с.
2. Оценка бизнеса: Учебное пособие / Есипов В.Е., Маховикова Г.А. — 2-е изд. — Издательский дом Питер., 2010. — 110 с.

3. Харламова Ю.О. Информация как важнейший инструмент политики современного государства // Власть. — 2011. — № 4. — 159–160.
4. <http://mdc.delo.ru/> Многопрофильный деловой центр (дата обращения: 28.03.2013)

Правильная оценка бизнеса при операциях купли-продажи

Пострелова Алена Владимировна, ассистент;
Мокроусов Александр Сергеевич, студент;
Абдулхакова Гюзель Жамиловна, студент
Ульяновский государственный технический университет

Перед тем, как говорить об оценке бизнеса, следует разобрать основные понятия.

Бизнес — предпринимательская деятельность, направленная на производство и реализацию товаров, выполнение работ, оказание услуг или другая разрешенная законодательством деятельность, осуществляемая с целью получения прибыли. [2, с. 7]

Оценка бизнеса — это определение в денежном выражении его стоимости, с учетом его полезности и затраты связанные с получением этой полезности. [2, с. 7]

Существует целый ряд причин, по которым может потребоваться сделать оценку бизнеса. Однако в случае сделки купли-продажи определение стоимости бизнеса является основным вопросом, как для покупателя, так и для продавца бизнеса.

Законы рынка никто не отменял и при продаже действующего бизнеса продавец хочет продать дороже, а покупатель, в свою очередь, хочет купить дешевле от его реальной стоимости. Основной вопрос состоит в установлении адекватной цены продаваемой компании и достижении ее в процессе проведения переговоров между сторонами.

Редко бывает, когда покупатели и продавцы пришли к одинаковому мнению о стоимости, если только нет каких-либо других причин, нежели та, когда продавец ищет покупателя, которому можно продать компанию по более высокой цене. Ведь встречаются случаи когда продавец вынужден продавать свой бизнес, по той причине, что срочно требуется деньги, и тогда он чаще всего уступает покупателю, для того чтобы быстрее совершить сделку и получить деньги. Это можно сравнить с продажей любого другого товара, например автомобиля. Нередко владельцы вынуждены отказаться от машины отдав ее по заниженной цене, чтобы быстрее продать ее, ведь деньги могут потребоваться для лечения, ремонта квартиры и т.д.

Для владельца его бизнес, это то во что он вкладывал множество усилий и переживаний на протяжении нескольких лет. Собственник строил и развивал свой бизнес с нуля, а бизнес ответ на его усилия приносил ему прибыль. Все эти субъективные факторы наряду с объективным таким, как игнорирование существующей рыночной реальности приводят к тому, то трудно сделать адекватную оценку бизнеса его продавцом.

Хотя для того чтобы получить представление о текущем состоянии своего бизнеса достаточно изучить рынок. При этом главными ошибками владельцев бизнеса являются:

- стремление включить в цену бизнеса все издержки, которые он понес в процессе развития и продвижения бизнеса;
- руководство только субъективным мнением, полное нежелание учитывать уровень спроса на подобные предприятия.

В случае, когда у продавца имеется время и денежные средства, он может прибегнуть к услугам профессиональных оценщиков, которые помогут установить точную стоимость его бизнеса. Следует обратить внимание, что согласно закону оценщиком может быть только независимое лицо. Так, оценщик не может быть учредителем, собственником, акционером, должностным лицом или заказчиком компании, которую он оценивает. Оценщик не должен иметь какой-либо имущественный интерес в оцениваемой компании и состоять в родстве с ее владельцами. Выбирая оценочную компанию, можно руководствоваться теми же критериями, что и при выборе других деловых партнеров:

- репутацией;
- рекомендациями партнеров;
- опытом оценщиков;
- условиями оплаты.

Чтобы правильно выбрать оценщика, можно использовать различные подходы: обратиться за рекомендациями к коллегам или объявить конкурс на проведение оценки и рассмотреть предложения нескольких компаний. Критериями для принятия решения должны быть опыт оценочной компании в требуемой области оценки и квалификация ее персонала. Дополнительным плюсом является наличие у оценщика рекомендаций государственных органов.

Когда оценщик выбран, главное составить правильный договор, а именно указать всю обязательную информацию, которая должна содержаться в договоре об оценке.

В него в обязательном порядке включаются сведения о наличии у оценщика лицензии на осуществление оценочной деятельности с указанием порядкового номера и даты выдачи этой лицензии, органа, ее выдавшего, а также срока, на который данная лицензия выдана.

Обратите внимание, чтобы договор содержал: [3].

- описание объекта оценки;
- вид стоимости имущества;
- способ оценки;
- размер денежного вознаграждения после оценки;
- сведение об обязательном страховании гражданской ответственности оценщика;
- наименование организации оценщиков, членом которой является оценщик;
- место нахождения этой организации;
- указание на стандарты оценочной деятельности, которые будут применяться при проведении оценки;
- указание на размер, порядок и основания наступления дополнительной ответственности.

Порядок составления договора не рассматривается подробно, поскольку у каждого оценщика есть, как правило, свой типовый договор, который он и заключает с клиентом. Чтобы избежать конфликтных ситуаций в будущем, к работе над договором следует привлечь грамотного юриста.

По результатам оценки бизнеса оформляется отчет. В нем недопустимы неоднозначные толкования. Если определяется не рыночная стоимость, а иные виды, в отчете следует указать причины отступления и критерии установления оценки.

Кроме того, необходимо убедиться в том, что отчет был собственноручно подписан оценщиком и заверен его печатью. Если по каким-либо причинам клиент не удовлетворен результатами проведенной оценки, он может обратиться в Российскую коллегию оценщиков для проведения альтернативной экспертизы. В случае вскрытия фактов недобросовестной оценки к оценщику будут применены санкции, вплоть до отзыва лицензии.

Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете об оценке, признается рекомендуемой для целей совершения сделки, если с момента составления отчета до даты совершения сделки с объектом оценки или даты представления публичной оферты прошло не более 6 месяцев. Цена сделки не всегда соответствует величине стоимости бизнеса указанной в отчете, зачастую сделки совершаются по меньшей цене.

Так же стоит рассмотреть, какая цена нужна покупателю, и как правильно следует определить покупаемый бизнес и его стоимость.

При определении цены покупки, покупатель будет руководствоваться тремя факторами:

1. **Выгода при приобретении.** Целью покупателя всегда является возможность с помощью приобретаемого бизнеса делать деньги, очень желательно это делать с самого первого дня вступления во владение и при минимальных дополнительных капиталовложениях. Поэтому вероятный покупатель в первую очередь предпочтет оценить денежные потоки предприятия, их стабильность и перспективы развития. То есть, покупатель проводит оценку предприятия как эффективного инструмента получения прибыли.

2. **Перспектива бизнеса.** Будут рассматриваться абсолютно все аспекты действующего бизнеса, от привлекательности и перспективности бизнес идеи с нуля, до уровня подготовки и квалификации персонала. Покупатель будет оценивать, то есть ли смысл вкладывать деньги именно в этот бизнес, есть ли у него перспективы, не только для существования, но и дальнейшего развития.

3. **Возможные риски.** Также, потенциальный покупатель захочет получить трезвую оценку всех существующих рисков связанных с вхождением в бизнес, есть, смысл изучить весь рынок, в котором находится тот или иной бизнес.

При покупке готового бизнеса, вне зависимости от его специфики, можно воспользоваться следующим алгоритмом действий.

Этап 1. Оцените плюсы и минусы готового бизнеса.

Оценив плюсы и минусы второго варианта, можно решить, подходит ли именно он, или лучше воспользоваться другим вариантом.

Возможные плюсы:

- Хорошая репутация.
- Наличие помещений и оборудования.
- Укомплектованный штат сотрудников.
- Налаженные связи и каналы сбыта.
- Готовый продукт (услуга), иногда — уже известная марка.

Минусы:

- Оборудование может оказаться изношенным, а технологические процессы — устаревшими.
- Аренда может быть не продлена.
- Штат сотрудников может оказаться низкоквалифицированным
- Контрагенты могут быть ненадежными, отношения с ними могли быть испорчены прежним владельцем.

Этап 2. Подберите подходящие по стоимости варианты.

На момент выбора покупаемого бизнеса, могут быть несколько вариантов, которые имеют свои преимущества, но некоторые из них могут не подходить, в виду того, что их цена превышает ту сумму, которую готов потратить покупатель. Поэтому следует сразу отсеять неподходящие по стоимости варианты.

Этап 3. Выясните причины продажи выбранных компаний.

Их у прежнего владельца может быть несколько:

- *Смена места жительства.* Отсутствие возможности непосредственного контроля и руководства процессом.
- *Разногласия между собственниками.* Не достигнута совместная договоренность о путях дальнейшего развития компании.
- *Потеря интереса к бизнесу.* По прошествии 6—8 лет деятельность может просто перестать приносить удовлетворение.
- *Болезнь, достижение почтенного возраста.* Ограниченность возможностей владельца по управлению бизнеса, а достойных преемников дела не имеется.

— *Потребность в инвестициях в другой проект.* Владелец нашел более выгодное и менее обременительное направление деятельности.

— *Продажа непрофильных активов.* Некоторые направления деятельности крупных предприятий или холдингов менее доходны или не вписываются в общую концепцию развития.

Этап 4. Оцените оставшиеся бизнесы

При оценке малого и среднего бизнеса специалисты рекомендуют применять следующие подходы: доходный, сравнительный и затратный. [1, с. 23]

На данном шаге имеет смысл обратиться к независимым консультантам, бизнес-брокерам или профессиональным оценщикам. Они зачастую играют жизненно важную роль. Ведь определение стоимости бизнеса — это процесс, требующий профессиональных знаний и опыта в различных областях права, математического анализа, экономики, бухгалтерского учета и аудита.

На этом этапе, как правило, остается один подходящий вариант.

Этап 5. Изучите выбранный бизнес детально.

Если покупатель выбрал окончательный вариант, то лучше всего опять обратиться к профессионалам и заказать Legal Due Diligence («дью дилидженс») — всеобъемлющую проверку продавца на предмет «должной добросовестности». Как минимум, она позволит прояснить достоверность представленной правовой и финансовой информации, проверить правильность оформления документов и их соответствие действующему законодательству. Как максимум, эта процедура включает в себя проведение юридического и финансового аудита бухгалтерского и налогового учета, оценку соответствия топ-менеджеров занимаемым должностям, проведение инвентаризации имущества и т.д. до бесконечности.

Литература:

1. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса/А. Г. Грязнова — М.: Финансы и статистика, 2011 г.
2. Лаврухина Н.В., Оценка бизнеса/ Н.В. Лаврухина, Ю.И. Коробкин: Учебно-методическое пособие. — Калуга, 2011 г.
3. www.consultant.ru — официальный сайт Консультант Плюс

Если после проведения данной процедуры ваше мнение о потенциальном бизнесе не поменялось, то можно переходить к 6 этапу.

Этап 6. Начинать переговоры о покупке.

Продавцы предпочитают не иметь дела с несерьезными покупателями, поэтому не смущайтесь, если вам предложат внести залог, подобно тому, как это делается во время проведения операций с недвижимостью.

Как правило, на переговорах обе стороны начинают с максимальных и минимальных предложений и постепенно смягчают свои условия. Поэтому вы должны заранее определить цену и условия, на которой готовы остановиться для покупки бизнеса.

Следует отметить, что все равно цена сделки зависит от продавца, но не маловажна роль покупателя, его способности торговаться, и ему необходимо уметь правильно оценивать свой бизнес во избежание срыва сделки.

Подводя итог, стоит сказать, что продавец выберет сам, прибегать ему к услугам оценщиков, или нет, если он хочет определить реальную стоимость своего бизнеса, независимым лицом, то скорее всего он обратится к ним. В том случае если продавец не хочет понести дополнительные расходы и сам способен определить адекватную стоимость своего бизнеса, он должен учесть все факторы, которые могут повлиять на цену продажи, от внутренних, таких как квалификация персонала, качество активов, до внешних, таких как инфляция в стране. Неправильная оценка может привести как продаже по цене ниже, реальной стоимости бизнеса, так и срыву сделки по причине завышенной цены. А покупателю, если он не хочет купить «кота в мешке», следует без спешки изучить покупаемый бизнес, учтя все плюсы и минусы вхождения в него.

Введение новых систем оплаты труда работников бюджетной сферы

Садрева Алина Радиковна, студент;

Кабилова Светлана Зульфатовна, старший преподаватель
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Категория «заработная плата» и «оплата труда» в научной и практической деятельности, а также в трудовом законодательстве РФ используются как синонимы.

Применительно к опыту отечественному, российскому, наиболее ценной является планомерность производства, которая должна обеспечивать прожиточный минимум для

самого слабого в экономическом смысле члена общества, государственно-правовой минимум для работников и работодателей. [1, с. 76]

Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений устанавливаются с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ

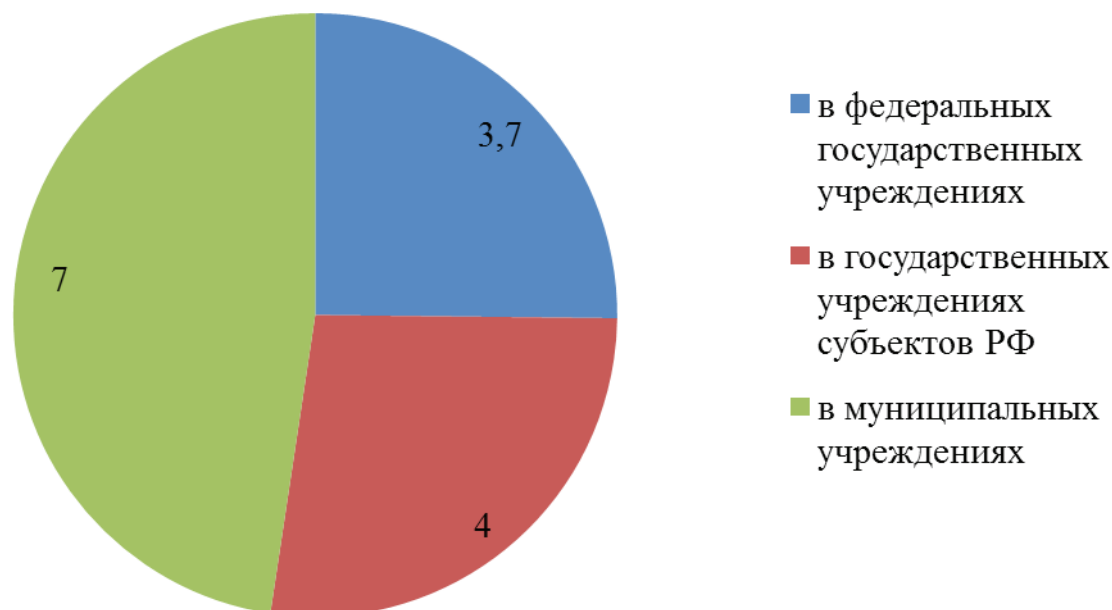


Рис. 1. Численность работников, занятых в бюджетной сфере экономики в РФ, млн. чел. [3]

и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих или профессиональных стандартов. [2, ст. 144]

На начало 2012 года в России насчитывалось свыше 14 млн. человек, работающих в бюджетной сфере экономики (см. рис. 1)

По данным Министерства труда и социальной защиты за 9 месяцев 2012 года реальная заработная плата работников здравоохранения увеличилась на 12,1%, работников образования — на 16,2% (реальная заработная плата по экономике в этот период составляла 9,4%). [4]

В 3 квартале 2012 года проведена индексация оплаты труда работников федеральных государственных учреждений. В среднем средняя заработная плата данной категории работников увеличена на 6%.

На федеральном уровне утверждена Программа постепенного совершенствования систем оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях. Данная программа предусматривает ряд комплексных организационных, методических и контрольных мероприятия, которые направлены на сохранение кадрового потенциала, повышение привлекательности работы в учреждениях, обеспечение соответствия оплаты труда работников качеству оказания ими государственных (муниципальных) услуг. [5]

Одним из механизмов для существенного повышения качества оказываемых бюджетными учреждениями услуг населению является повышение уровня оплаты труда работников бюджетной сферы в увязке с переходом на «эффективный контракт».

«Эффективный контракт» представляет собой трудовые отношения между работодателем и работниками, которые основаны на:

- наличии у учреждения задания и целевых показателей эффективности работы;
- системе оценки эффективности деятельности работников учреждений (то есть показатели и критерии, которые позволяют оценить количество затраченного труда и его качество);
- системе оплаты труда в зависимости от сложности выполняемой работы;
- системе нормирования труда работников бюджетного сектора.

Введение «эффективного контракта» должно способствовать наиболее полному отражению в трудовых договорах должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, условий оплаты труда и предоставления льгот.

Тем самым системы оплаты труда будут ориентированы непосредственно на достижение конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг, создание «прозрачного» механизма реализации оплаты труда руководителей учреждений, развитие кадрового потенциала работников учреждений.

Особенностью системы заработной платы работников бюджетной сферы является то, что оплата труда производится за счет средств федерального или регионального бюджета. Оплата не зависит от конечного результата деятельности учреждения, а зависит от размера денежных средств, ассигнуемых из соответствующего бюджета на оплату труда. В бюджетной сфере сохраняется централизованное государственное регулирование заработной платы.

Должностные оклады работников бюджетной сферы устанавливаются с учетом таких показателей, как численность населения страны, показатели социально-экономического развития региона и т.д. Величина дол-

жностных окладов различна в разных регионах страны, но тем самым не могут превышать окладов соответствующих работников, занятых в федеральных органах. Конкретные же размеры окладов устанавливаются органами исполнительной власти субъектов РФ.

Таким образом, системы оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений включают в себя размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы, выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Литература:

1. Мухаметлатыпов Р.Ф., Ибрагимов У.Ф. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа: Учебное пособие. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2006. — 308 с.
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197 (ред. от 23.04.2012) // Российская газета. — № 256.
3. Численность работников бюджетных учреждений по видам экономической деятельности. // www.gks.ru.
4. Итоги года: о заработной плате работников бюджетной сферы. // www.rosmintrud.ru.
5. Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Проблемы ускоренного развития экономики Таджикистан в условиях нестабильности его финансового обеспечения

Шарипов Бахром Махмудович, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт экономики и демографии Академии наук Таджикистана (г. Душанбе)

Проблемы и тенденции внешнего финансирования Таджикистана. Острота проблемы связана с изменениями условий в худшую сторону связанных с ростом нестабильности и неопределенности на внешних финансовых рынках, высокой вероятности новой волны мирового кризиса в экономике и на финансовом рынке. Ее признаки на лицо и уже дают о себе знать в ряде стран, включая США и Западную Европу в виде рецессии и замедления темпов ВВП, долгового кризиса. Это обуславливает существенное ухудшение доступности и привлечения внешнего финансирования для Таджикистана. Тем самым увеличиваются риски для успешной реализации программы развития Тысячелетия, стратегических национальных программ, которые направлены на снижение уровня бедности, роста занятости и повышения благосостояния населения страны в целом через обеспечение высоких темпов экономического роста

Программа развития Тысячелетия, реализуемая под эгидой ООН и Всемирного банка, в Таджикистане заканчивается в 2015 году, высока вероятность того, что внешнее льготное финансирование будет ограничено, и даже прекратиться.

Это обуславливает необходимость формирования внутреннего потенциала для плавного и сбалансированного перехода к использованию преимущественно коммерческого финансирования. Это возможно путем выхода непосредственно на мировой финансовый рынок, где имеются разнообразные финансовые средства и источники удовлетворяющие все виды потребностей в заемном и иных формах финансировании.

Экономика Таджикистана ныне является зависимой от узкого сегмента мирового финансового рынка, обеспечивающей ее льготное финансирование. Оно идет в рамках реализуемых страновых программ развития как национальными международными финансовыми организациями как ВБ, МВФ, так и региональными финансовыми организациями как ЕБРР, АБР, ИБР и т.п. Льготное финансирование, помимо этого, осуществляется и в рамках двухсторонних договоров Таджикистана и такими странами как Китай, Россия, Казахстан и т.д.

Анализ объемов инвестиций в экономику Таджикистана по всем ее источникам, за исключением внутренних кредитов, показывают, что внешняя компонента составляет не только значительную долю, но и выполняет стабилизирующую функцию (внешняя подушка безопасности) для сохранения макроэкономической стабильности экономики. Так, за период 2002–2011 годы, по данным Государственного Комитета по инвестициям и управлению государственным имуществом, из общего объема инвестиций в 2,1 млрд.долларов США, на внешние источники приходится 94,4 %. В среднем, ежегодный объем внешних инвестиций составляет 420 млн. долларов США (1, с. 10). Однако, возможности государственного бюджета страны по обслуживанию внешнего заимствования, сильно ограничены. Это связано с такими факторами как слабым функционированием налоговых органов, сбором налогов и их администрированием, ростом совокупного налогового бремени, так и приближением сформированного совокупного государственного долга (включая внешний и внутренний) к критическим пороговым значениям (норма

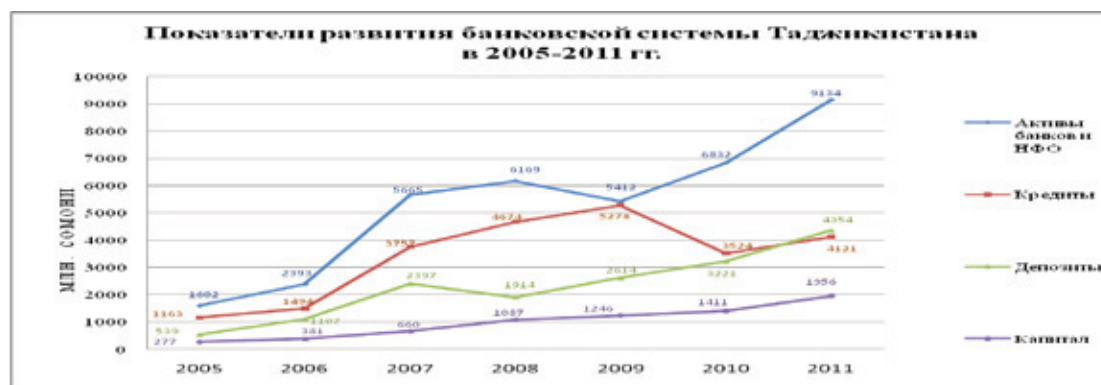


Рис. 1.

40 %). Объемы совокупного общего внешнего долга Таджикистана, с учетом частного негарантированного внешнего долга (в 2008 г. 898, 7 млн. долларов США), превышают 2 250 млн. долларов США или 44,1 % к ВВП (4, с. 5). Уровень внешнего государственного долга Таджикистана составлял 32,2 % ВВП на начало 2012 г. Ныне, часть внешних заимствований, помимо реальных вложений в экономику и социальную сферу, направляются на реструктуризацию существующего внешнего долга, поддерживая его снижающееся качество путем перенесения долговых обязательств на долгосрочный период — до 2030 годы. На облегчение текущего долгового бремени направлены меры и по списанию части долгов, в том числе со стороны МВФ. В этих рамках, уже часть международных финансовых организаций, в частности Азиатский банк развития, осуществили переход от предоставления льготных кредитов Таджикистану к полному выделению финансовых средств на реализацию программ развития на беспроцентной основе, т.е. с грантовой составляющей, имеющей немонетарный характер.

Проблемы с использованием внутренних источников финансирования экономики. Сокращение масштабов льготного финансирования и необходимость перехода к использованию их коммерческих видов позволит Таджикистану обрести широкий доступ к масштабным ресурсам мирового финансового рынка, обеспечить большую независимость и свободу выбора за счет широкой диверсификации источников. Однако он требует проведения существенной подготовительной работы. В частности, необходимо развить внутренний потенциал национальной экономики и финансового рынка за счет повышения ее эффективности и снижения присущих ей высоких рисков.

В этой связи, важным является повышение устойчивости, эффективности и снижение рисков развития банковской системы Таджикистана, которая выступает ныне основным каналом для финансирования экономики, помимо бюджетного финансирования. (рис. № 1).

Так, только за последние 7 лет активы банков и микрофинансовых организаций (МФО) выросли более чем в 5,7 раза, а привлечение депозитов — более чем в 8 раза. Совокупный капитал банков вырос в 7 раза. При этом, ак-

тивы кредитных организаций в ВВП выросли с 22,25 до 30,38 %, а доля капитала в ВВП с 3,95 % 2005 до 6,54 %.

Вместе с тем, достигнутый уровень ниже показателей банковской системы западных стран, а также в регионе — например, в Центральной Азии капитал банков в ВВП составляет 40 %, а в США — 288 % от ВВП (5).

Рост пассивов кредитных организаций страны стал базой для увеличения объемов кредитования экономики, который за рассматриваемый период возрос в 3 раза.

Однако, потенциальные возможности роста кредитных вложений в экономику использованы не в полной мере, о чем свидетельствуют различия в темпах показателей роста выдачи кредитов и ресурсной базы (капитала и депозитов) банков.

Помимо целей кредитования экономики, часть мобилизованных средств кредитными организациями использована на иные направления.

Это операции, связанные с поддержанием бесперебойного осуществления расчетов (наличных и безналичных) в расширяющейся экономике, а также международных, включая проведение валютные операции, как на наличном, так межбанковском рынках. Выполнение операций по выплатам денежных переводов граждан из-за рубежа (более 3,6 млрд. долларов США в 2012 г.), что требуют отвлечения части ликвидных средств. Часть отвлечена на реализацию инвестиционных программ, связанных с развитием собственной материальной базы, расширением региональной сети филиалов банков по территории страны, включая сельские и горные регионы. Так, построены новые здания, оснащенные современным специализированным оборудованием, мебелью, привлечены новые кадры и созданы новые рабочие места. Это актуально для Таджикистана, учитывая, что большая часть населения (73 %) проживает в сельской местности. Отсутствие доступности к банковским операциям является одним из факторов того, что уровень бедности на селе выше, чем в целом по стране (53 %). Однако, несмотря на высокие темпы развития банковской системы и рост количества кредитных организаций, их филиальной сети (16 банков, 138 микрофинансовых организаций, более 380 единиц их филиалов, более 2 тыс. единиц безбалан-

совых подразделений), для 65 процентов населения Таджикистана финансовые услуги, в частности кредитование, остаются все еще недоступными. Эти и другие факторы обуславливают не только снижение общей ликвидности в банках, но, оказывая давление, накладывают ограничения на рост объемов кредитования экономики, тем самым сдерживая темпы роста экономического развития в целом.

Повышение ликвидности в экономике, ее банковском сегменте, требует увеличения денежного предложения без его отрицательного влияния на рост инфляционных процессов, ведущее к нарушению макроэкономической стабильности. Это возможно, если идти по пути дальнейшего развития межбанковского рынка, в том числе и его внешнего компонента, использования потенциала рынка ценных бумаг, особенно его вторичного сегмента, углубления развития рынка страхования, что свидетельствует о настоящем недостаточном уровне зрелости отечественного финансового рынка, его низкой эффективности и слабым воздействием на стабильный экономический рост.

Эти недостатки финансового рынка обуславливают, что имеющийся потенциал развития используется не в полную меру. Так, увеличение ресурсной базы кредитных организаций и задача поддержания уровня ликвидности решается преимущественно за счет роста использования депозитов населения и накоплению реального сектора, по сравнению с более дешевыми ресурсами, как межбанковские, рынок ценных бумаг и т.д. Это приводит к удорожанию ресурсной базы кредитных организаций, накладывая дополнительные ограничения на доступность кредитов экономики, учитывая тенденцию как снижения процентных ставок по выдаваемым кредитам, так и низкий уровень рентабельности отечественного бизнеса.

Анализ привлеченных депозитов показал, что в 2011 г. из ее общей суммы 39,5% составляют депозиты юридических лиц (или 1 745,8 млн. сомони), а на депозиты физических лиц приходится 60,5% (или 2 673,4 млн. сомони). При этом, преобладающими являются депозиты, привлеченные в иностранной валюте (удельный вес 86,7%). Такое строение депозитной базы банков ведет к ухудшению финансовой устойчивости как банков, так и предприятий реального сектора, и далее росту рисков их устойчивости. Дополнительно, рост долгового бремени, в частности из-за изменений валютных курсов, накладывает ограничения на привлечение новых заимствований с внешних источников мирового финансового рынка. Так, эти ресурсы, под давлением высоких рисков макроэкономического характера, постепенно сокращаются за счет оттока ресурсов по межбанковским ресурсам иностранных банков-партнеров. Это ведет к тому, что, в пассивах отечественных банков наблюдается значительный рост доли депозитов, особенно от населения, замещающих оттоки, подерживая объемы кредитования экономики.

В этой связи, не имея достаточных стимулов и финансовых возможностей, ныне банки и микрофинансовые организации, утрачивают мотивацию увеличения

кредитного портфеля, ограничиваясь выдачей кредитов и обслуживанием уже сформированного круга своей клиентуры. Соответственно, увеличение объемов кредитования экономики происходит за счет роста объема кредитов при сохранении прежнего количества заемщиков, ограничивая доступ на рынок для новых субъектов. То есть, формируется дополнительный барьер для открытия нового бизнеса и пополнения местного рынка товарами и услугами отечественного производства. Финансовые проблемы преобразуются в ограничивающий фактор, требующий институциональные изменения на финансовом рынке. Слабость отечественного финансового рынка, его отдельных сегментов консервирует и сохраняет прежнюю деформированную структуру национальной экономики, ее невосприимчивость к инновациям, усиливает риски достижения продовольственной и экономической безопасности, сохранения макроэкономической стабильности.

Не снимает остроту проблемы доступности кредитов, частично, после кризисного периода, институциональные меры по дальнейшей либерализации банковского сектора. Так, облегчение доступа позволило войти на рынок банковских услуг для иностранных банков, количество которых выросло до 6 единиц (ранее было 3 иностранных банков). Увеличилось и количество банков с иностранным капиталом — 13 единиц (81%).

Это позволило обеспечить рост финансирования экономики за счет кредитных вложений отечественных банков и микрофинансовыми организациями. В 2011 году они составили 4 245 тыс. сомони, или в эквиваленте около 900 млн. долларов США (2, с. 43). Однако, из общей совокупности этих вложений, на реализацию инвестиционных проектов направлено не более 20 процентов. При этом, значительная доля этих долгосрочных вложений приходится (до 95%) на ряд крупных отечественных банков (3 из 16 банков), учитывая размеры их капитализации и соблюдение нормативов кредитования.

Дополнительно, банковская система была подержана государством в виде списания части просроченных кредитов крупных банков («хлопковые кредиты на сумму 500 млн. долларов США) за счет бюджетных средств, что ведет к росту внутреннего долга и накладывает ограничения на эти операции. Это ведет к тому, что до настоящего времени проблема оздоровления финансового состояния крупных банков продолжает оставаться сложной, снижая устойчивость отечественной банковской системы в целом. Так, об этом свидетельствует и рекапитализация в 2013 году крупного системообразующего банка страны как ОАО «Агроинвестбанк», принявшая форму приобретения государством пакета его акций на сумму 200 млн. сомони. Это привело к росту доли правительства в общем капитале этого крупнейшего банка до 51%, что свидетельствует о росте государственного влияния в банковском секторе.

Учитывая низкий потенциал развития банковской системы, находит применение и иные каналы по альтерна-

тивному доступу к финансированию развития экономики. Так, одним из них является привлечение заимствований самим нефинансовым, частным сектором, ресурсов внешних финансовых рынков. То есть, в форме самостоятельного выхода крупных отечественных предприятий на внешние рынки и новые источники финансирования, более дешевые и крупные по размерам. В настоящее время привлечены финансовые ресурсы на сумму более 1 млрд. долларов США с финансовых рынков Европы (включая оффшорные зоны Кипра), Азии (арабские Эмираты и Иран), Китая, Казахстана, России и т.д. Эти ресурсы привлекаются под обязательства как самих предприятий (основные фонды, имущество, доля в капитале и т.д.), так и используя потенциал крупных банков страны, выступающими гарантами по сделкам.

Это способствовало созданию сети новых производственных субъектов рынка, расширению мощностей и модернизации существующего производственного потенциала частного бизнеса. Таким образом, сформированный спрос на потребности в финансировании в размерах, превышающие потенциал местных банков, реализуется через иные финансовые инструменты внешнего заимствования. Этот канал в последнее время стал дополнительным, снимая нагрузку с банковского сектора по росту внутреннего кредитования для развития крупного промышленного производства.

Нынешняя банковская система Таджикистана состоит преимущественно из банков, имеющих универсальный характер, обуславливающих особенности формирования их пассивов. Значительную долю в пассивах этих универсальных, в том числе и крупных банков, составляют депозиты населения, со сроками максимальных вложений до 2 лет. Использование таких пассивов, как базы для кредитования долгосрочных проектов, ведет к росту рисков кредитных организаций, формированию дополнительных резервов, так как эти вложения не обеспечивают обратных минимальных денежных потоков для выплаты банкам процентов по обслуживанию долгосрочных кредитов. При этом, оставляя за пределами внимания возврат суммы самого кредита.

Отсутствие на банковском рынке Таджикистана, институциональных структур в виде специализированных инвестиционных банков и фондов, а так же низкий уровень развития рынка ценных бумаг, «вынуждает» правительство в целях достижения принятых обязательств по выполнению целей развития Тысячелетия, при ограничении внешнего льготного финансирования, задействовать нынешний, еще не окрепший потенциал банков, носящих больше розничный характер. Созданный в 2011 г. инвестиционный банк «Конт» (100 % иностранного капитала), Казахский фонд прямых инвестиций, Евразийский банк развития еще только начинают разворачивать свою деятельность на рынке инвестиций в Таджикистане.

Иной институциональный фактор, связанный со слабым развитием на финансовом рынке его страхового сегмента, отсутствие современных финансовых инструментов по страхованию, в том числе и активных банковских операций с высокими рисками, обуславливает сохранение высоких рисков в самой банковской системе Таджикистана, снижая ее устойчивость к различным шокам и внешним воздействиям.

Иные внутренние источники финансирования экономического роста, включая бюджетное финансирование, а также самофинансирование частного бизнеса, пока остаются недостаточными. Сохранение низкой рентабельности текущего бизнеса, рост теневых оборотов, низкая налоговая база и т.д. приводят к сокращению потенциала внутренних бюджетных источников финансирования. А учитывая, размеры внешнего долга, в настоящее время, таджикский бизнес и экономика, нуждаются с развитием полноценного финансового рынка для того, чтобы снять существующие ограничения к доступу к финансовым ресурсам, особенно к внутренним на базе национальной валюты.

При этом формирование отечественного финансового рынка необходимо обеспечить сбалансировав развитие всех его сегментов, наряду с банковским сегментом, ускоренно развивать рынок ценных бумаг, обеспечивая рост страховых операций на финансовом рынке для хеджирования валютных, кредитных и иных рисков экономики и т.д.

Литература:

1. Анализ инвестиционного климата и привлечения инвестиций в Республику Таджикистан. Душанбе, 2012. С. 35. <http://www.gki.tj/ru/262/>
2. Банковский статистический бюллетень — август 2012.
3. Сайт Национального банка Таджикистана, http://www.nbt.tj/ru/news_right/?ELEMENT_ID=11118, (22.01.2013).
4. Отчет о состоянии негарантированного внешнего долга и иностранных инвестиций Республики Таджикистан за 2008 год. Душанбе. 2009. с. 17. http://www.nbt.tj/ru/payments_balance/chastn_negar_dolg/, (25.02.2013).
5. Банковский статистический бюллетень — март 2012

Банковские пластиковые карты: технологическая эволюция и конкуренция

Эзрох Юрий Семенович, кандидат экономических наук, преподаватель
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Эволюция и стремительное развитие банковских пластиковых карт было во многом обусловлено технической эволюцией, позволяющей производить (эмитировать) более дешевый продукт, участие человеческого труда в проведении транзакций по которому имеет тенденцию к уменьшению. Развитие, совершенствование и, в конечном счете, удешевление выпуска и обращения пластиковых карт обусловлено межбанковской конкуренцией, т.е. борьбой за платежеспособных клиентов. Рассмотрим более подробно технологический аспект данного процесса.

В относительно современном виде, т.е. со специальной магнитной полосой, карты появились в 60-х гг. XX века. Идентификационная информация на такой карте хранится на трех дорожках указанной полосы. Первая из них содержит до 79 численно-буквенных символов, включая знаки начала, разделения и окончания потока информации (Табл. 1).

Каждая цифра служебного кода несет важную информацию. Первая — характеристика использования (национальная, международная и т.д.); вторая — индикатор условий авторизации, третья — специальные ограничения на виды операций (в части наличной / безналичной оплаты). Вторая дорожка включает в себя исключительно цифровую информацию, которая дублирует первую дорожку. Максимальное число символов, содержащихся в третьей дорожке — 107. Её данные используются для работы с банкоматами, т.е. необходимость в использовании ограничивается только банковской сферой. Таким образом, для организации обращения бонусных карты в торговых сетях отсутствует необходимость в третьей дорожке.

Для характеристики типов магнитных полос используется технический термин «коэрцитивность», под которым понимается «способность магнита удерживать постоянный магнетизм, если магнит помещен в магнитное поле обратного направления». Коэрцитивность измеряется напряженностью обратного поля, требуемой для уменьшения намагниченности полностью намагниченного магнита до нуля. Согласно ГОСТ Р ИСО 1069—2006 «Компасы магнитные и нактоузы для морской навигации. Термины и определения» [1]. Говоря проще карты

с низким значением (300—650 Ое) легче размагнитить, т.е. стереть имеющуюся информацию при нахождении рядом с приборами, создающими магнитное поле (напр. сотовые телефоны, микроволновые печи и т.д.) [2]. Полоса таких карт имеет обычно коричневый цвет, а сами они по причине низкой надежности уже не используются в банковском деле (они находят применение в сферах деятельности, не требующих длительного их использования: при выдаче одноразовых пропусков, краткосрочных карт лояльности и т.д.). Кредитные организации эмитируют более надежные карты с высоким значением показателя коэрцитивности — от 2750 до 4000 Ое. Магнитная полоса обычно окрашена в черный цвет, однако современные технологии позволяют придать ей и иные цвета.

Переход на качественно иную ступень технического развития производства и обращения пластиковых карт произошел в 1974 году, когда французский изобретатель Ролан Морено запатентовал чиповую пластиковую карту, т.е. карту в которой была вмонтирована специальная микросхема с электронной памятью.

Как впоследствии вспоминал изобретатель, «я представил себе систему полупроводников в виде перстня, где вместо камня был бы вмонтирован целый зашифрованный банк информации. Ты прикладываешь кольцо к специальному «считывателю» и платишь за покупки, проезд в общественном транспорте... Каково же было мое удивление, когда я потом узнал, что несколькими годами ранее французский писатель Рене Баржавель описывал в фантастическом романе «Ночь времен» народ гондов: все финансовые расчеты у них проводятся с помощью специального электронного перстня. Приложил его куда надо — и гуляй спокойно» [3].

Название чип сформировалось по аналогии с фишками в казино, которые нередко именовались как «чипы». Широко используемый в настоящее время термин смарт-карта (англ. умная карта) ввел в обращение сам патентообладатель. Примечательно, что во Франции, не слишком терпимой к англицизмам для названия таких карт применяется словосочетание «карт а пюс» (фр. — блошинная карта), которое произошло от ассоциации с внешним видом микросхемы — маленьким «телом» с «лапками».

Таблица 1

Информация, содержащаяся на первой полосе магнитной ленты карты

Число символов	до 19 цифр	3 цифры	2–26 знаков	4 цифры	3 цифры	до 24 цифры
Содержание информации	идентификационный номер	код страны	имя, фамилия, титул	дата окончания срока действия карты	служебный код	информация эмитента (опционально)

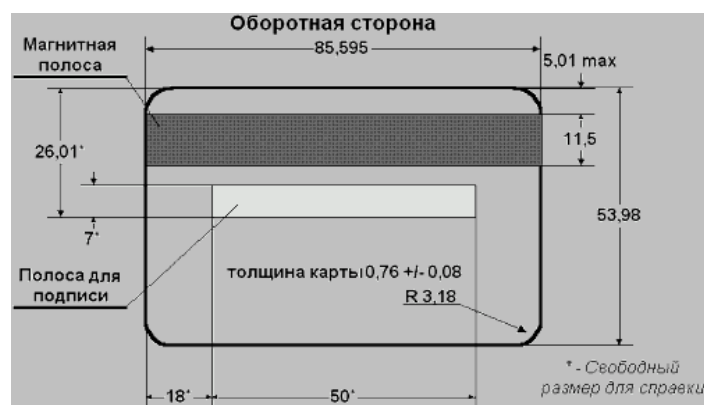


Рис. 1. Габаритные характеристики стандартных банковских пластиковых карт

Основными преимуществами смарт-карт перед картами с магнитной полосой — существенно более высокая защищенность от несанкционированного использования информации, а также долговечность при использовании (магнитная полоса со временем стирается).

Техническим решением, усовершенствовавшим изобретение Р. Морено, было создание в 1977 г. Мишель Угон (Honeywell Bull) смарт-карты со встроенным микропроцессором. По сути, такие карты являются миниатюрными компьютерами, включающими в себя операционную систему, разграничивающую доступ к информации:

- доступ без введения каких-либо кодов;
- доступ без кода к чтению информации по карточке, с требованием кода для совершения операций;
- доступ к чтению и редактированию с помощью кода (или различных кодов);
- информация доступна только для внутренних приложений (криптопрограммы).

Наличие микропроцессора позволяет сделать карту более универсальной, т.е. кроме банковских функций она может предлагать накопительные, бонусные программы, содержать данные о страховании человека и т.д. Кроме того, практически все операции по карте могут производиться в режиме off-line, т.е. без обращения к банку эмитенту. В таком случае необходимые расходно-приходные операции будут отражены непосредственно в памяти карты. С точки зрения развития технологий необычное решение предложила Toshiba, которое ограничено используется в системе VISA. Её особенностями является наличие дисплея и портативной клавиатуры. Понятно, что стоимость такого гаджета существенно выше традиционных. При этом, для наиболее продвинутых пользователей наверняка удобнее совершать расчеты с использованием современных широкоэкранных смартфонов. В этой связи, по нашему мнению, перспективы массового использования таких «суперсмарт-карт» не являются однозначными.

В настоящий момент существует мировой стандарт по техническим характеристикам и габаритным размерам эмитируемых банковских пластиковых карт (рис. 1):

- ISO 7810 «идентификационные карты — физические характеристики»;
- ISO 7811 «идентификационные карты — методы записи»;
- ISO 7812 «идентификационные карты — система нумерации и процедура регистрации идентификаторов эмитентов» (5 частей);
- ISO 7816 «идентификационные карты — карты с микросхемой с контактами»;
- ISO 4909 «банковские карты — содержание третьей дорожки магнитной полосы» [4].

Использование всех типов карт подразумевает дистанционную проверку обоснованности совершения транзакции. Для этого клиент проходит процедуру аутентификации, под которой подразумевается проверка логического равенства:

Лицо, совершающее операцию (ЛСО) = клиент банк X, владеющий определенным счетом. Теоретически для этого используется трехфакторная модель:

1. проверка (аутентификация) принадлежности пластиковой карты банку X;
2. проверка ЛСО на предмет владения уникальными знаниями;
3. проверка ЛСО на предмет владения уникальными особенностями (биометрические параметры, личная подпись).

На практике обычно используется только первые два фактора, третий, особенно в части биометрических данных (формы роговицы глаза, отпечаток пальца и т.д.) используется достаточно редко.

Первый фактор данной модели проверяется путем обмена данными между считывающим устройством (POS-терминалы, англ. Point Of Sale — точка продажи), получающим информацию с карты и хостом эмитента. Для исполнения второго фактора модели используется PIN-код (Personal Identification Number — личный идентификационный номер). Он набирается в цифровом формате и содержит от 4 до 12 разрядов. На практике обычно применяется четырехзначный PIN-код. С формальной точки зрения вариативность данного пароля относительно



Рис. 2. Алгоритм осуществления проверки при транзакции по банковским картам

невелика — 10 000 комбинаций, однако, с учетом невозможности подключения системы массового подбора пароля, такой криптозащищенности обычно достаточно. В качестве меры, исключающей механический перебор паролей, используется ограничение числа попыток введения PIN-кода (обычно 3–5), после чего банкомат изымает карту. В таком случае возврат происходит только в офисе банка владельцу при предъявлении идентифицирующего документа (паспорта).

Схема осуществления транзакции в общем виде представлена на рис. 2

Существует два основных вида осуществления транзакций в реальном времени или в удаленном режиме (on-line или off-line). Во втором случае решение принимается POS-терминалом в соответствии с имеющей информацией на карте. В таком случае повышается риск неодобрения банком совершения платежа в будущем, когда покупатель уже покинет магазин. В связи с этим данные транзакции проводятся по большей части с микропроцессорными картами, которые несут в себе информацию о доступном лимите, возможности кредитования и т.д. При принятии решения в режиме on-line ответственность в случае возникновения спорных ситуаций (мошенничество и т.д.) возлагается на банк-эмитент. Таким образом, с торговым предприятием осуществляет все расчеты обслуживающий банк, который, в свою очередь должен получить возмещение от банк-эмитента. В настоящее время при-

меняется два основных алгоритма SMS (Single message system, англ. — единичная система сообщения) либо DMS (Dual message system, англ. — двойная система сообщений). В первом случае обслуживающий банк и банк-эмитент направляют друг другу авторизационные сообщения, на основании которых производятся погашения проведенных операций. Во втором случае сообщения о необходимости проведения расчетов передаются в платежную сеть, которая перенаправляет их в банк-эмитент для оплаты. В настоящее время предпочтение отдается второму алгоритму построения коммуникаций между расчетным и обслуживающим банком.

Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что система использования пластиковых банковских карт является сложным высокотехнологичным механизмом, претерпевшем значительные эволюционные изменения. Основной движущей силой этого является возрастающий уровень конкуренции, заставляющий участников платежного оборота (в первую очередь платежные системы, а также банки-операторы, банки-эмитенты и т.д.) внедрять более прогрессивные и удобные банковские продукты, связанные с использованием пластиковых банковских карт. С другой стороны, необходимо отметить, что в настоящее время пластиковые карты являются достаточно совершенными, а дальнейшее технологическое развитие в некоторых аспектах (создание «мега» смарт-карт) кажется уже излишним.

Литература:

1. Словарь финансовых и юридических терминов. КонсультантПлюс Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/ref>.
2. Цветные магнитные полосы на пластиковых картах [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cardvip.ru/articles/Coloured_magnetic_st.
3. Повелитель «блех» // Профиль. — 2007. — № 43 (593).
4. Стандарты карт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gamma-dv.ru/2012-04-29-13-47-32>.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Анализ применения положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/ 2011) на примере бухгалтерской отчетности ОАО «Распадская»

Демакова Ольга Александровна, студент

Научный руководитель Овчинникова Ирина Васильевна, старший преподаватель
Кузбасский государственный университет им. Т.Ф. Горбачева (г. Кемерово)

Начиная с бухгалтерской отчетности 2012 г. вступает в силу ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов». Введение данного положения является актуальным, прежде всего, для тех регионов России, где активно идет освоение природных ресурсов, таковым является Кемеровская область, в которой на долю угольной промышленности приходится более 30 % промышленного производства.

ПБУ 24/2011 применяется в отношении затрат на поиск, оценку месторождений и разведку полезных ископаемых (поисковых затрат), которые осуществляются, как правило, с момента получения организацией лицензии, дающей право на выполнение работ по поиску и оценке месторождений полезных ископаемых на участке недр, и до того момента, когда в отношении этого участка недр установлена и документально подтверждена коммерческая целесообразность добычи таких полезных ископаемых.

Действие положения не распространяется на затраты, которые организация несет на этапах, предшествующих поиску, оценке и разведке полезных ископаемых, а также на последующих этапах, связанных с добычей этих полезных ископаемых. ПБУ 24/2011 не применяется также в отношении затрат на геологоразведочные работы в тех случаях, когда они выполняются на участке недр, коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых на котором уже установлена [3]. При таких обстоятельствах пользователи недр до 2011 года аккумулировали свои подготовительные затраты на счете 97 «Расходы будущих периодов». Но сохранять эту учетную политику оказалось невозможным ввиду изменения пункта 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации (в ред. приказа Минфина России от 24 декабря 2010 г. № 186н). В частности, в 2011 году не подлежала учету в составе расходов будущих периодов даже стоимость лицензий, на основании которых компания вела поиск, оценку и разведку (ст. 11 Закона «О недрах»)[2]. Кроме того, действующие положения по бухгалтерскому учету не дают оснований для признания поисковых затрат в качестве основных средств, нематери-

альных или иного вида внеоборотных активов, поскольку организация не может быть уверена в выполнении установленных соответствующими документами условий признания указанных активов, таких как использование объекта в течение длительного времени, способность объекта приносить экономические выгоды в будущем.

Новое ПБУ 24/2011 учитывает специфику деятельности добывающих отраслей и предоставляет организации возможность определить в своей учетной политике перечень видов поисковых затрат, признаваемых материальными или нематериальными поисковыми активами. Признать их можно при условии, что компания имеет лицензию, дающую право на выполнение работ по поиску, оценке месторождений или разведке полезных ископаемых.

Согласно ПБУ 24/2011 поисковые затраты, относящиеся в основном к приобретению (созданию) объекта, имеющего материально-вещественную форму, признаются в качестве материальных поисковых активов. Иные поисковые затраты признаются в качестве нематериальных поисковых активов.

К материальным поисковым активам, как правило, относятся: оборудование, используемое в процессе поиска, оценки и разведки полезных ископаемых (специализированные буровые установки, транспортные средства и т.д.); система трубопроводов и насосные агрегаты, используемые в процессе поиска, оценки и разведки полезных ископаемых; резервуары.

К нематериальным поисковым активам, как правило, относятся: лицензии, дающие право на выполнение работ по поиску, оценке и (или) разведке полезных ископаемых; результаты топографических, геологических и геофизических исследований; результаты разведочного бурения; результаты отбора образцов; геологическая информация о недрах; оценка коммерческой целесообразности добычи.

При подтверждении коммерческой целесообразности добычи поисковые активы переводятся в состав основных средств или нематериальных активов.

В бухгалтерском учете поисковые активы организации отражаются на счете 08 «Вложения во внеоборотные ак-

тивы», для чего к нему открываются отдельные субсчета по учету материальных и нематериальных поисковых активов. При этом они амортизируются по тем же правилам, как основные средства или нематериальные активы, и в том же порядке переоцениваются.

В терминологии ПБУ 24/2011 не используется такое понятие, как первоначальная стоимость актива. Положение устанавливает правила оценки поисковых активов при их признании в бухгалтерском учете и, в частности, предусматривает некоторые особенности включения затрат в фактические затраты на приобретение (создание) поисковых активов.

Общехозяйственные и иные аналогичные расходы не включаются в фактические затраты на приобретение (создание) поисковых активов, за исключением случаев, когда они непосредственно связаны с выполнением работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и разведке полезных ископаемых и относятся к отдельному участку недр, на котором организация выполняет такие работы.

В перечень фактических затрат на приобретение (создание) поисковых активов, в отличие от аналогичных перечней, приведенных в ПБУ 6/01 и ПБУ 14/2007, включены связанные с признаваемыми поисковыми активами обязательства организации в отношении охраны окружающей среды, рекультивации земель, ликвидации зданий, сооружений, оборудования. Это обусловлено требованиями вступившего в силу с бухгалтерской отчетности 2011 г. Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010), утвержденного приказом Минфина России от 13.12.10 г. № 167н. Согласно ПБУ 8/2010 при признании оценочного обязательства в зависимости от его характера величина оценочного обязательства относится на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы либо включается в стоимость актива [3].

Из пункта 28 ПБУ 24/2011 следует, что «поисковые» расходы по обычным видам деятельности отражаются в отчете о финансовых результатах, притом обособленно. Однако специальная строка для них в этой отчетной форме пока не предусмотрена. По мнению профессионального бухгалтера Е. Дирковой, такие расходы допустимо показывать по строке «Управленческие расходы» (код 2220) [2], при этом решение согласно п. 20 ПБУ 24/2011 следует закрепить в учетной политике.

Заметим, что ПБУ 24/2011 не поясняется, на каком счете должны учитываться текущие поисковые затраты. Одни авторы предлагают списывать их на счет 20 (Дт 20 Кт 08) [4], а другие для учета управленческих расходов на подготовительном этапе предлагают использовать счет 23 [1]. При этом профессиональный бухгалтер Е. Диркова пишет, что закрывать счет 23 придется ежемесячно и непосредственно на счет 99 «Прибыли и убытки». Такая запись предусмотрена типовой корреспонденцией счетов в Инструкции по применению Плана счетов (утв. приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н). Т.е., Д 99

К 23, субсчет «Текущие поисковые затраты» — в конце месяца признаны убытки в связи с подготовительной деятельностью. Таким образом, поисковые затраты в принципе включаются в убытки, за исключением остаточной стоимости тех поисковых активов, которые компания будет использовать в коммерческой добыче [2].

Пример отражения типичных хозяйственных операций по учету поисковых активов представлен в таблице 1.

Приказом Минфина России от 5.10.11 г. № 124н внесены изменения в формы бухгалтерской отчетности организаций, утвержденные приказом Минфина России от 2.07.10 г. № 66н. Согласно изменениям для отражения материальных и нематериальных поисковых активов в разделе «Внеоборотные активы» бухгалтерского баланса после строки «Результаты исследований и разработок» введены отдельные группы статей «Материальные поисковые активы» и «Нематериальные поисковые активы» (коды 1140 и 1130).

Обратимся к бухгалтерской отчетности одной из крупнейших угольных компаний Кемеровской области ОАО «Распадская» и проследим возникшие в ней в связи с вступлением в действие ПБУ 24/2011 изменения (рис. 1–3).

Данные бухгалтерского баланса ОАО «Распадская» на 30 сентября 2012 года свидетельствуют о наличии у предприятия нематериальных поисковых активов, величина которых отражена по строке 1130. Сравнив данные бухгалтерских балансов на 30 сентября 2012 года и на 31 декабря 2011 года, можно сделать вывод, что в бухгалтерской отчетности за 2011 год объекты, с введением в действие ПБУ 24/2011 относящиеся к нематериальным поисковым активам, отражались в составе прочих внеоборотных активов, расшифровка которых приведена в приложении № 3 к пояснительной записке к бухгалтерской отчетности ОАО «Распадская» за 2011 г. (рис. 2). В частности, в составе прочих внеоборотных активов в 2011 году отражались имеющиеся у предприятия лицензии. С вступлением в действие с 2012 года ПБУ 24/2011 лицензии, дающие право на выполнение работ по поиску, оценке и (или) разведке полезных ископаемых в соответствии с п. 9 Положения относятся к нематериальным поисковым активам. В связи с этим, к нематериальным поисковым активам предприятия были отнесены следующие лицензии:

1) Лицензия на разведку и добычу каменного угля на участке «Шахта Распадская-2» Распадского каменноугольного месторождения номер КЕМ № 13782 ТЭ;

2) Лицензия на разведку и добычу каменного угля на участке Распадский-4 Распадского каменноугольного месторождения номер КЕМ № 01464;

3) Лицензия на геологическое изучение, разведку и добычу каменного угля на участке Шахта Распадская-3 Распадского каменноугольного месторождения номер КЕМ № 01468;

4) Лицензия на разведку и добычу подземных вод на участке «Глуховский» с целью их использования для хозяйственно-питьевого и производственно-технического водоснабжения предприятия номер КЕМ № 01252 ВЭ.

Таблица 1

Пример отражения хозяйственных операций по учету поисковых активов

Хозяйственная операция	Проводка
1. Формирование первоначальной стоимости поискового актива	Д 08, субсчет «Вложения в поисковые активы» К 60, 70, 69, 02, 10
2. Признаны оценочные обязательства, возникающие по завершении оценки, поиска и разведки	Д 08, субсчет «Вложения в поисковые активы» К 96 «Обязательства по восстановлению окружающей среды»
3. Введение в эксплуатацию поискового актива	Д 08, субсчет «Материальные (нематериальные) поисковые активы» К 08, субсчет «Вложения в поисковые активы»
4. Начислена амортизация поисковых активов, непосредственно обеспечивающих поиск, оценку и разведку	Д 23, субсчет «Расходы по обычным видам деятельности» или Д 20 К 02, субсчет «Амортизация поисковых активов»
5. Списание амортизации поисковых активов при подтверждении коммерческой целесообразности добычи	Д 02, субсчет «Амортизация поисковых активов» К 08, субсчет «Материальные (нематериальные) поисковые активы»
6. Перевод поисковых активов в состав основных средств или нематериальных активов по остаточной стоимости	Д 01 или Д 04 К 08, субсчет «Материальные (нематериальные) поисковые активы»
Или	
7. Признание бесперспективности добычи полезных ископаемых	Д 91, субсчет «Расходы: бесперспективная добыча» К 08, субсчет «Материальные (нематериальные) поисковые активы»
8. Признание убытков в конце месяца	Д 99 К 91.9

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2011 г.

Организация Открытое акционерное общество "Распадская" Форма по ОКУД 0710001
Идентификационный номер налогоплательщика _____ Дата (число, месяц, год) 31 12 2011
Вид экономической деятельности Добыча угля подземным способом по ОКЛО 05019458
Организационно-правовая форма / форма собственности открытое акционерное общество / частная собственность по ОКВЭД 10.10.12
Единица измерения: в тыс. рублей по ОКОПФ / ОКФС 67 16
Местонахождение (адрес) 652870, Кемеровская обл., Междуреченск г., Мира ул, 106 по ОКЕИ 384

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2011 г.	На 31 декабря 2010 г.	На 31 декабря 2009 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Приложение 1 к ПЗ	Нематериальные активы	1110	720	868	1 012
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Приложение 2 к ПЗ	Основные средства	1130	10 877 409	11 013 566	10 574 834
	в том числе:				
	Строительство объектов основных средств	1131	4 483 842	3 713 157	3 714 410
Приложение 2 к ПЗ	Доходные вложения в материальные ценности	1140	247 929	231 301	248 008
Приложение 4 к ПЗ	Финансовые вложения	1150	16 625 923	16 628 593	16 985 310
	Отложенные налоговые активы	1160	1 591 317	548 570	30 982
Приложение 3 к ПЗ	Прочие внеоборотные активы	1170	489 089	534 336	542 897
	Итого по разделу I	1100	29 832 387	28 957 232	28 383 023

Рис. 1. Раздел I бухгалтерского баланса ОАО «Распадская» на 31 декабря 2011 г. [5]

Приложение № 3

Другие внеоборотные средства

Научно-исследовательские,
опытно-конструкторские и технологические работы

Виды работ наименование	код	Наличие на начало отчётного года	Поступило	Списано		тыс. руб. Наличие на конец отчёт- ного года
				на расходы по обычным видам деятельности	на прочие расходы	
1	2	3	4	5	6	7
Всего*		500	1200	(833)	()	867
в том числе:						
по видам НИОКР		500	1200	(833)	()	867

Примечания: * Суммы по строке всего не включают перевод незавершенных НИОКР в завершенные НИОКР

Прочие внеоборотные средства

Виды работ наименование	код	Наличие на начало отчётного года	Поступило	Выбыло	тыс. руб. Наличие на конец отчёт- ного года
1	2	3	4	5	6
Всего*		533 838	6 872	(52 488)	488 222
в том числе:					
Лицензии		497 142	83	(25 408)	470 797
Программное обеспечение		3814	2941	(3 180)	3575
Топографические карты		24680	3868	(19 450)	9298
Маршеведская сеть		8000		(3 448)	4552

Рис. 2. Приложение №3 к пояснительной записке к бухгалтерской отчетности ОАО «Распадская» за 2011 г. [5]

Бухгалтерский баланс
на 30 сентября 2012 г.

Организация Открытое акционерное общество "Распадская"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической

деятельности Добыча угля подземным способом

Организационно-правовая форма / форма собственности

открытое акционерное общество / частная собственность

Единица измерения в тыс. рублей

Местонахождение (адрес)

652870, Кемеровская обл, Междуреченск г, Мира ул, дом № 108

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710001		
30	09	2012
08019468		
4214002316		
18.10.12		
47	18	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2012 г.	На 31 декабря 2011 г.	На 31 декабря 2010 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	811	720	866
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	106 515	106 438	104 778
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	10 646 417	10 677 409	11 013 566
	в том числе:				
	Строительство объектов основных средств	11501	4 246 368	4 483 842	3 713 157
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	240 877	247 929	231 301
	Финансовые вложения	1170	16 483 407	16 626 823	16 626 583
	Отложенные налоговые активы	1180	1 771 594	1 413 124	440 896
	Прочие внеоборотные активы	1190	387 559	390 713	433 413
	Итого по разделу I	1100	29 646 980	29 662 254	28 853 413

Рис. 3. Раздел I бухгалтерского баланса ОАО «Распадская» на 30 сентября 2012 г. [5]

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что необходимость принятия ПБУ 24/2011, подготовленного в рамках продолжающейся работы по реализации Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, продиктована назревшими учетными проблемами, возникшими при учете затрат у предприятий-недропользователей, основной из которых явилась невозможность отнесения поисковых затрат на счет 97 «Расходы будущих периодов» в связи с изменением пункта 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской

Федерации (в ред. приказа Минфина России от 24 декабря 2010 г. № 186н) при одновременной невозможности их признания в качестве нематериальных активов или основных средств ввиду несоблюдения условий признания указанных активов, таких как использование объекта в течение длительного времени и способность объекта приносить экономические выгоды в будущем. Следует признать, что принятие Положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) урегулировало сложившуюся проблему учета поисковых затрат.

Литература:

1. Бреславцева Н.А., Каращенко В.В., Проскурина В.А. Учет и оценка поисковых активов согласно требованиям ПБУ 24/2011 и МСФО (IAS) 36, МСФО (IFRS) 6 // Журнал «Международный бухгалтерский учет». 2012. № 20 (218). С. 5;
2. Диркова Е. Как применять новое ПБУ 24/2011 с 1 января 2012 года // Сайт «Бухгалтерия.ру» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n54214> (дата обращения: 07.05.2013 г.).
3. Комментарии по применению положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов ПБУ 24/2011» Министерства финансов Российской Федерации // Сайт «Торговый логист» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.torgloctan.com/book/export/html/4956> (дата обращения: 07.05.2013 г.).
4. Макалкин И. Затраты на поиск полезных ископаемых // Российский налоговый портал. — 2012. — 20 марта [Электронный ресурс]. URL: http://taxpravo.ru/analitika/statya-179142-zatratyi_na_poisk_poleznyih_iskopaemyih
5. Официальный сайт ОАО «Распадская». URL: <http://www.raspadskaya.ru/> (дата обращения: 12.05.2013 г.).

Проблемные вопросы учета финансовых вложений в коммерческой организации

Дудкина Анна Владиславовна, аспирант

Самарский государственный экономический университет

Статья посвящена выявлению основных недостатков современного метода бухгалтерского учета финансовых вложений, а также поиску разумных путей совершенствования существующей методики в условиях современной экономической ситуации.

Ключевые слова: финансовые вложения, финансовые инструменты, финансовые инвестиции, коммерческая организация, ценные бумаги, учетная стоимость.

Финансовые вложения коммерческой организации активно используются в текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Они носят название финансовых инвестиций, основной целью которых является реализация процесса перераспределения денежных средств между теми, кто испытывает в них потребность, и теми, кто располагает избыточными денежными средствами и готов их вложить с целью получения дополнительного дохода в будущем в виде процента, дивиденда или прироста стоимости.

Определение финансовых вложений данное в основном регулирующем документе РФ в области учета финансовых вложений — ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» не раскрывает экономической сути понятия «финансовые вложения», а лишь приводит перечень активов, которые

при соблюдении ряда условий необходимо отнести к финансовым вложениям. [1]

Необходимо отметить, что на практике выше упомянутый перечень вместе с критериями признания финансовых вложений служит не для признания, а для классификации финансовых вложений.

В последнее десятилетие замечен повышенный интерес российских инвесторов к производным финансовым инструментам (ПФИ) или дериватам: фьючерсным, форвардным контрактам, опционам, варрантам и др. В процессе анализа нормативно-правовой базы нами было отмечено, что понятия «финансовый инструмент», «финансовый актив», «финансовое обязательство», «долевой инструмент», «производный финансовый инструмент» или «дериватив» в российской нормативной базе

Таблица 1

К финансовым вложениям организации согласно ПБУ 19/02	
относят	не относят
— ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя)	— собственные акции, выкупленные акционерным обществом у акционеров для последующей перепродажи или аннулирования
— вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ)	— векселя, выданные организацией-векселедателем организации-продавцу при расчетах за проданные товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги
— предоставленные другим организациям займы	— вложения организации в недвижимое и иное имущество, имеющее материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода;
— депозитные вклады в кредитных организациях	
— государственные и муниципальные ценные бумаги	
— дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования	— драгоценные металлы, ювелирные изделия, произведения искусства и иные аналогичные ценности, приобретенные не для осуществления обычных видов деятельности.
— вклады организации-товарища по договору простого товарищества	

не используются. Выше перечисленные финансовые инструменты не попадают в список, содержащийся в действующих законодательных актах, а значит и отсутствует нормативная база, регламентирующая их учет. Таким образом, динамично развивающийся рынок финансовых инструментов постоянно совершенствуется и предлагает новые финансовые активы. Эти изменения обуславливают интерес к модернизации действующих методов учета и анализа финансовых вложений коммерческой организации.

Изучение экономической литературе показало, что мнения авторов в понимании таких учетных категорий как «финансовые вложения», «финансовые инструменты», «производные финансовые инструменты», «инвестиции» расходятся.

Исследованию понятия «финансовые вложения» уделили большое внимание многие авторы. Проанализировав их мнения, мы пришли к выводу, что «финансовые вложения» — процесс отвлечения организациями своих денежных средств и иных ресурсов с последующим их вложением активы другой организации, не являющиеся денежными средствами и дебиторской задолженностью, с целью участия в распределении прибыли других организаций (в форме дивиденда), получения дополнительного дохода в виде процента или получения других экономических выгод (доход от прироста стоимости, выгоды от установленных деловых отношений, право установление контроля над предприятием-эмитентом, создание коммерческих преимуществ и др.).

Таким образом, в процессе анализа собранной информации мы пришли к выводу, что финансовое инвестирование не всегда связано с получением дохода. Принимая во внимание российскую практику, покупка 25% акций плюс 1 голос дает владельцу право блокировать решения общего собрания акционеров, а покупка 75% акций —

обеспечивает полный контроль над акционерным обществом.

Однако необходимо отметить, что наряду с понятием «финансовые вложения», которое в основном используется в теории и практике бухгалтерского учета, в экономической теории и финансах используется понятие «финансовые инвестиции», которые являются частью более общего понятия «инвестиции». Проанализировав мнения авторов, мы пришли к выводу, что финансовые инвестиции представляют собой процесс вложения средств в финансовые инструменты для достижения индивидуальных целей инвестора.

Одной из важнейших задач управленческого учета является нахождение наиболее перспективных направлений финансовых инвестиций. Часто финансовые вложения осуществляются в ценные бумаги, понятие и виды которых приведены в Гражданском кодексе РФ [2] и Федеральном законе «О рынке ценных бумаг» №39-ФЗ от 22.04.1996 (ред. от 29.12.2012). [3] Понятия «финансовые вложения» и «ценные бумаги» часто приравнивают, однако не все ценные бумаги могут быть объектом финансовых вложений и не все финансовые вложения — ценные бумаги. Например, чеки, товарные векселя ускоряют денежное обращение и служат только средством расчета, не являясь при этом объектом финансовых вложений. Одновременно вклад или доля в уставном капитале, не оформленная в виде акции, представляет собой финансовое вложение, не являясь ценной бумагой. Кроме того, предоставленные организации финансовые займы не могут быть отнесены к ценным бумагам, поскольку они не могут обращаться на рынке, становиться объектом купли-продажи.

Кроме того, нами было отмечено, что некоторые авторы раскрывают понятие финансовых вложений через категорию финансовый актив. На наш взгляд это не

совсем верно, поскольку понятие финансового актива полно раскрыто в МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и из него следует, что категория «финансовый актив» более широкая, чем категория «финансовое вложение», и, на наш взгляд, включает и «финансовые вложения», и «ценные бумаги».

Кроме того, следует обратить внимание на то, что в российской экономической литературе отождествляются понятия «финансовое вложение» и финансовый инструмент». По нашему мнению, наиболее близко и подробно суть понятия «финансовый инструмент» отражает определение данное в МСФО 32, согласно которому «финансовый инструмент — это любой договор, при котором одновременно возникает финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевого инструмента у другой компании». Таким образом, финансовые вложения являясь частью понятия финансового актива, представляется более узкой категорией по сравнению с категорией финансового инструмента и соответственно отпадает возможность взаимозаменяемости и синонимичности указанных категорий. Однако, введение в российское законодательство термина финансовый инструмент может привести к коллизии с гражданским законодательством.

Согласно ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» для признания финансовых вложений необходимо одновременное выполнение ряда условий. Однако, на практике возникает противоречие между критерием перехода экономических рисков и наличием надлежаще оформленных документов. В качестве примера можно привести ситуацию. организация приняла решение об осуществлении финансового вложения в форме покупки финансового актива, далее происходит заключение договора на покупку, это дата сделки, далее организации необходимо время на перевод денежных средств, после чего осуществляется поставка актива, это дата исполнения. Таким образом, возникает временной разрыв между переходом к организации рисков и выгод от владения активом (дата сделки) и прав на финансовый актив (дата исполнения). На практике вопрос решается в документальной подтвержденности. Иными словами, если произошла поставка актива, то он признается в учете независимо от наличия оплаты, если же произошла оплата, то финансовое вложение признается в качестве дебиторской задолженности, т.е. финансовые активы признаются в учете только после их поставки и перехода прав на них.

Согласно этапам учетного процесса выделяют первоначальную оценку финансовых вложений, которая применяется при постанове на учет финансовых вложений, и последующую, применяемую к уже находящимся на балансе организации финансовым вложениям.

Для формирования первоначальной стоимости финансовых вложений планом счетов предусмотрен счет 58 «Финансовые вложения», который также используется для учета уже признанных финансовых вложений ор-

ганизации. По нашему мнению, данная методика учета искажает информацию, предоставляемую внутренним и внешним пользователям финансовой и управленческой отчетности организации.

На практике для формирования первоначальной стоимости финансовых вложений организацией используется отдельный субсчет 76—5 «Приобретение финансовых вложений» к активно-пассивному счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Это значит, что затраты на финансовые вложения первоначально аккумулируются на счете, предназначенном для учета расчетных операций. В случае, если на момент составления отчетности, документы о переходе права собственности на финансовые вложения будут отсутствовать по тем или иным причинам и, следовательно, накопленная стоимость не сможет быть перенесена на счет 58 «Финансовые вложения», отчетность организации будет искажена в части расчетов на сумму сопутствующих приобретению актива услуг.

В связи с этим мы предлагаем использование отдельного счета 56 «Приобретение финансовых вложений», по дебету которого будет формироваться первоначальная стоимость еще не признанных к учету финансовых вложений в разрезе сделок по финансовым вложениям с дальнейшим отнесением на дату признания финансового вложения окончательно сформированной первоначальной стоимости на соответствующий субсчет к счету 58 «Финансовые вложения».

Коммерческие организации, для которых финансовые инвестиции не являются приоритетным направлением деятельности, в процессе бухгалтерского учета сталкиваются с проблемой переоценки финансовых вложений. При выполнении данной операции необходимо сравнивать рыночную цену и первоначальную стоимость, которая складывается из стоимости самой ценной бумаги и расходов на ее приобретение, согласно п.9 ПБУ 19/02. В российской практике используется понятие текущей рыночной стоимости, которая строго привязана к организованному рынку ценных бумаг. Рыночная котировка ценной бумаги для коммерческой организации, не являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, не имеет никакого практического значения, поскольку для приобретения или продажи ценной бумаги она будет вынуждена воспользоваться услугами брокера, что будет сопряжено с дополнительными затратами на сумму которых и необходимо увеличить оценочную стоимость ценной бумаги при последующей переоценке стоимости ценной бумаги в балансе организации. Таким образом, обязанность проводить переоценку по рыночной стоимости должна касаться только профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Коммерческим организациям, являющиеся финансовыми инвесторами, организовать эффективную систему анализа финансовых вложений, которая бы позволила выявить наиболее эффективные направления инвестиционной и деятельности минимизировать риски, связанные

с финансовыми вложениями. В методической литературе недостаточно проработаны вопросы формирования информационной базы для проведения анализа финансовых

вложений организации, не получила развития разработка оценки влияния структуры финансовых вложений на стоимость организации.

Литература:

1. ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» (в ред. от 27.04.2012).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ (ред. от 29.12.2012).

Приемы бухгалтерского учета в области снижения налога на прибыль

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Скворцова Юлия Николаевна, студент

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

На протяжении всей деятельности перед предприятием стоит цель не только максимизации получаемой прибыли, но и минимизации отчислений с нее — а именно налога на прибыль. С помощью приемов бухгалтерского учета можно достичь снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и, как следствие, снижения налоговых платежей. Рассмотрим более подробно возможные приемы.

Первый прием — использование различных способов амортизации объектов основных средств. Амортизационные отчисления являются элементом себестоимости продукции предприятия, и соответственно снижают прибыль предприятия. Однако известно, что как таковых расходов организация не несет, так как амортизация является условным начислением и не связана с денежными расходами.

Различные методы амортизации предусматривают разные по сумме амортизационные отчисления. В целях сокращения налоговой базы в текущем и ближайших периодах предприятие может применить метод ускоренной амортизации. В данном случае большая часть стоимости имущества будет отнесена в расходы в первые годы его амортизации, в последующие же годы — амортизационные расходы будут незначительны. Однако, принимая во внимание концепцию временной стоимости денег, предприятию выгоднее уменьшить налогооблагаемую базу за счет амортизационных расходов в настоящем, нежели в будущем. Предпочтительными методами с целью снижения налога на прибыль являются, на наш взгляд, — метод ускоренной линейной амортизации и способ уменьшаемого остатка.

Обоснуем данный вывод на примере. В качестве результирующего показателя рассмотрим скорость накопления амортизационных отчислений при использовании различных методов амортизации основных средств. Допустим предприятие имеет основное средство с первоначальной стоимостью 100 000 руб. Срок его полезного ис-

пользования (СПИ) 10 лет, коэффициент ускорения равен 2. Рассчитаем амортизационные отчисления в таблице 1.

Для наглядного представления скорости списания стоимости основных средств на расходы предприятия изобразим данные таблицы 1 на рис. 1.

Из представленного графика видно, что ускоренный метод и метод уменьшаемого остатка дают больше возможностей списания на затраты в первые годы использования объекта величины амортизационных отчислений.

Второй прием — выбор метода оценки производственных запасов. Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.98 г. № 34н. (ред. от 26.03.07 № 26н.) разрешено применение различных методов оценки производственных запасов. Выбор того или иного метода может изменить величину прибыли (налогооблагаемую базу) [2].

С целью снижения налогооблагаемой базы предприятие должно при выборе метода оценки производственных запасов учитывать инфляционный фактор. Так, метод оценки по средней себестоимости, усредняет стоимость используемых производственных запасов, тем самым, исключая инфляционное влияние. Т.е. предприятие тем самым может застраховать себя от резких колебаний цен на производственные запасы. В случае если ожидается падение цен на используемые производственные запасы предпочтительным с точки зрения снижения налога на прибыль является метод ФИФО, т.е. в производство будут отпускаться товары по цене первых по времени закупок, т.е. по более высоким. Однако в нынешних условиях хозяйствования обычно наблюдается обратная ситуация — цены на производственные запасы со временем растут. В этой ситуации наиболее приоритетным являлся бы метод ЛИФО, однако, его применение согласно Приказу Минфина России от 26.03.07 г. № 26н. запрещено [3].

Однако, необходимо отметить, что выбор метода оценки также повлияет на стоимость остатков производственных запасов, что приведет к увеличению налога

Таблица 1

Суммы годовых амортизационных отчислений исчисленные различными методами амортизации

Год	Линейный	По сумме чисел лет СПИ	Способ уменьшаемого остатка	Ускоренная линейная
1	10 000	18 182	20 000	20 000
2	10 000	16 364	16 000	20 000
3	10 000	14 545	12 800	20 000
4	10 000	12 727	10 240	20 000
5	10 000	10 909	8 192	20 000
6	10 000	9 091	6 554	-
7	10 000	7 272	5 243	-
8	10 000	5 455	4 194	-
9	10 000	3 636	3 355	-
10	10 000	1 819	2 684	-
Итого	100 000	100 000	89 262*	100 00

*При использовании предприятием способа уменьшаемого остатка первоначальная стоимость полностью не списывается, однако данный метод позволяет практически сразу в первые годы использования списать большую часть стоимости основных средств.

на имущество. А так как данный налог уплачивается из прибыли до налогообложения, данное обстоятельство приводит к уменьшению налогооблагаемой базы, а соответственно и налога на прибыль. Рассмотрим на примере различия в величине расходов получаемых методом оценки по средней себестоимости и методом ФИФО.

Допустим, остаток производственных запасов на начало периода составил 3 тыс. шт. по цене 1 тыс. за 1 шт. Всего за период было поставлено 3 партии запасов, первая — 10 тыс. по цене 2 тыс. за 1 шт., вторая — 4 тыс. по цене 2,1 тыс. за 1 шт. и третья — 2 тыс. по цене 2,6 тыс. за 1 шт. В течении отчетного периода в производство было отпущено 15 тыс. шт. Остаток на конец составил — 4 тыс. шт. Расчет произведем в таблице 2.

Итак, согласно произведенным расчетам, при условии роста цен на производственные запасы, сточки зрения

увеличения расходов включаемых в себестоимость продукции с целью снижения налога на прибыль, предприятию выгоднее использовать метод средней себестоимости. Метод ФИФО в свою очередь отражает остатки производственных запасов по более высокой стоимости, что ведет к увеличению налога на имущества, и как следствие, снижению налога на прибыль. Наиболее предпочтительным, на наш взгляд, является метод средней себестоимости, т.к. он не приводит к реальному оттоку денежных средств при снижении налогооблагаемой базы, в отличие от метода ФИФО, когда предприятие вынуждено перечислять налог на имущество в бюджет.

Третий прием — создание резервов. Существуют следующие разновидности создаваемых резервов:

- резерв по сомнительным долгам;
- резерв на гарантийный ремонт;

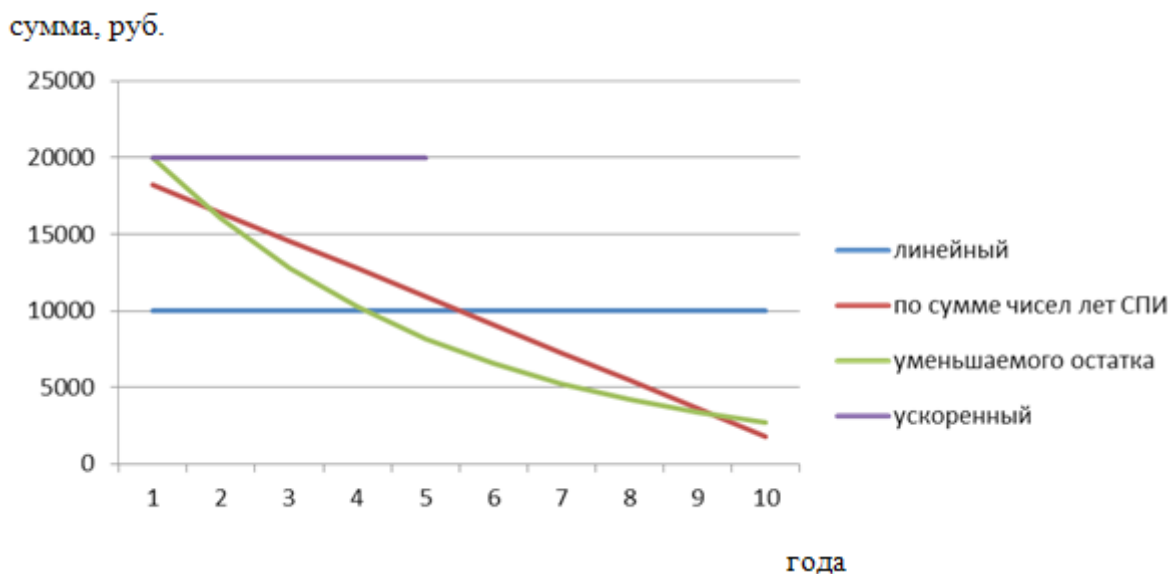


Рис. 1. Сравнение скорости накопления амортизации исчисленной различными методами

Таблица 2

Расчет расходов получаемых при оценке запасов по методу средней себестоимости и методу ФИФО

Показатель	Метод средней себестоимости	Метод ФИФО
Стоимость израсходованных запасов	14 684 210,52	9 200 000
Стоимость остатков	3 915 789,47	9 400 000

- резерв на ремонт основных средств;
- резерв на предстоящую оплату отпусков;
- резерв предстоящих расходов на выплату ежегодных вознаграждений за выслугу лет.

Создание резервов увеличивает себестоимость продукции и, соответственно, ведет к снижению налога на прибыль организации. Так, в случае создания резерва на предстоящий ремонт основных средств налогоплательщик может в каждом налоговом периоде уменьшать сумму налога на прибыль на сумму отчислений в резерв. Однако организации необходимо помнить, что в случае превышения отчислений в ремонтный фонд над фактически осуществленными затратами, полученная разница зачисляется в доходы предприятия и ведет к увеличению налогооблагаемой базы и налогу на прибыль.

Рассмотрим на примере результат от создания предприятием резерва на ремонт основных средств. Допустим, предприятие запланировало произвести ремонт основных средств на сумму 2 000 000 руб. За три предшествующих года сумма расходов на ремонт основных средств составила 4 510 000 руб. (согласно статье 324 НК РФ, величина резерва на ремонт основных средств не должна превышать среднюю сумму расходов на ремонт основных средств за три предшествующих года) [1].

Так, средняя сумма за три предшествующих года составила 1 503 333. Т.к., сумма резерва не должна превышать 1 503 333 руб., предприятие отразило в учетной политике создание резерва на сумму 1 500 000 руб. на 2 года. Ежегодно на сумму расходов будет списываться 750 000 руб.

Экономия по налогу на прибыль составит за год 150 000 руб. ($750\,000 \cdot 20\%$).

Таким образом, на наш взгляд, грамотное применение приемов бухгалтерского учета поможет предприятию сократить сумму налоговых платежей по налогу на прибыль.

Так, в случае выбора наиболее оптимального метода амортизации с целью снижения налога на прибыль предприятию следует учитывать, в первую очередь, временную концепцию денег. В соответствии с ней более выгодными для предприятия являются методы ускоренной амортизации и уменьшаемого остатка.

Что касается оценки производственных запасов, на наш взгляд, наиболее приемлемой в целях снижения налога на прибыль являлся метод ЛИФО. Из действующих же методик в целях увеличения расходов относимых на себестоимость продукции является метод оценки по средней себестоимости.

С целью снижения налогооблагаемой базы мы также рекомендуем создание на предприятии резервов, однако необходимо грамотное их создание и использовании с целью избежания неблагоприятных для предприятия налоговых последствий.

Помимо перечисленных приемов бухгалтерского учета существует еще множество других способов. Однако главным критерием их использования должна быть законность. Целью написания данной статьи послужило привлечение внимания к законным способам снижения налога на прибыль и избежание бухгалтерами применения незаконных схем.

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая): Федер. закон РФ от 31.07.1998 (в ред. от 29.12.2009 № 146-ФЗ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: справ.-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.98 г. № 34н. (в ред. от 26.03.07 № 26н.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: справ.-правовая система «КонсультантПлюс»
3. Приказ Минфина России «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» от 26.03.07 г. № 26н. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: справ.-правовая система «КонсультантПлюс»

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Разработка маркетинговой стратегии для иностранных предприятий

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Чжу Хань, аспирант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Возможности и эффективность применения маркетинга в значительной степени зависят от типа рынка, особенностей производимых и продаваемых продуктов, уровня конкурентной борьбы в России [1]. В этом плане можно говорить о том, что усиливается осознание того, что нет универсальных, стандартных рекомендаций по применению стратегий маркетинга; все в сфере практического маркетинга чрезвычайно разнообразно и индивидуализировано. Так, скажем, на одном полюсе спектра возможностей применения маркетинга находится маркетинг продуктов единичного производства и четко очерченной сферы их использования, на другом — массовая продукция широкого применения. Массовые продукты, в свою очередь, можно классифицировать на дифференцированные и недифференцированные продукты. Они могут продаваться на монополистических, олигополистических рынках и на рынках со многими субъектами рыночной деятельности. Очевидно, что целесообразность применения маркетинга, его эффективность существенно разнятся, например, для производителей нефти и газа, с одной стороны, и производителей бытовой техника и продуктов питания — с другой. И если еще пять-шесть лет назад в России преобладал «валовой» подход к применению концепции маркетинга, то в настоящее время все шире используется дифференцированный подход, и эта тенденция в ближайшие годы будет усиливаться.

В зависимости от степени вовлеченности фирм в России в маркетинг можно выделить три уровня использования данной стратегии: [2]

- деятельность организации в целом переориентирована на маркетинг как концепцию рыночного управления, что предопределяет не просто создание служб маркетинга, но и изменение всей философии управления, когда каждый руководитель и специалист ведущих подразделений организации планирует и оценивает свою деятельность через призму рыночной ситуации и запросов потребителей;

- в фирме используются отдельные комплексы маркетинговой деятельности;

- в фирме изолированно реализуются отдельные элементы маркетинга.

Представляется, что в нашей стране в настоящее время применение маркетинга зарубежных фирм как целостной концепции рыночного управления скорее исключение, нежели правило. [3] Речь идет в первую очередь о фирмах в России, выпускающих продукцию или оказывающих услуги, предназначенные для массового потребителя. Многие такие организации действуют в условиях конкурентной борьбы на рынках, где доминируют потребители, и когда у руководства организаций существуют условия для принятия самостоятельных согласованных решений по всем элементам комплекса маркетинга. Имеется в виду формирование товарной, ценовой и сбытовой политик, а также политики в области продвижения товара. К числу таких фирм относятся, прежде всего, частные предприятия небольших и средних размеров, которые быстрее адаптируются к рыночной экономике в России.

Более реальным для нашей страны в существующих условиях является использование групп взаимосвязанных методов и средств маркетинговой деятельности, а также отдельных элементов комплекса маркетинга. Здесь еще раз следует подчеркнуть, что маркетинг в арсенале средств повышения эффективности ведения бизнеса может играть разную роль: иногда его возможности являются чрезвычайно действенными, но в ряде случаев главное внимание следует уделять другим подходам для получения высоких результатов деятельности.

Данная работа направлена на рассмотрение конкуренции иностранных и российских предприятий с точки зрения маркетинговой стратегии.

Для достижения данной цели необходимо:

- Рассмотреть иностранные предприятия как понятие;
- Рассмотреть формы их стратегического управления;
- Рассмотреть маркетинговые стратегии;
- Рассмотреть различия маркетинговых стратегий отечественных и зарубежных предприятий.

Рассмотрим возможности применения концепции маркетинга в нашей стране к зарубежным фирмам применительно к потребительским товарам, продукции производственно-технического назначения и услугам. В основе правил «игры в бизнес» на мировых рынках лежит именно маркетинг.

В условиях становления рыночных отношений можно выделить следующие факторы, препятствующие применению маркетинга: диктат производителя, особенно в сфере сырьевых и энергетических ресурсов, психологические барьеры на пути к рынку, криминогенный характер рыночных отношений.

Первый фактор проявляется в навязывании потребителю необходимых ему продуктов по высоким ценам. При невозможности выбора нужного товара, слабости законодательной базы по защите интересов потребителей последние поставлены в полную зависимость от производителя, который и без маркетинга легко реализует свою продукцию по высоким ценам, снижая ценовую конкурентоспособность конечной продукции. Однако имеется уже достаточно примеров, когда монополизм был быстро разрушен не изнутри, путем создания новых производств, что в условиях экономического кризиса является трудновыполнимой задачей, а извне — путем открытия внутреннего рынка для импортной продукции. Для таких изменений не требуются инвестиции, и ситуация на внутреннем рынке может радикально измениться за короткий срок.

Психологические барьеры на пути к рынку, прежде всего, выражаются в отсутствии рыночной мотивации у большей части руководителей, специалистов и населения.

Просьба состояла в выработке рекомендаций по повышению показателей экономической эффективности производственной деятельности. Следовательно, прежде всего надо было изучить рыночный спрос, в соответствии с ним изменить ассортимент выпускаемых товаров, исходный материал, а уж только после этого добиваться производственно-экономической эффективности.

Применение маркетинга в значительной степени зависит от формы собственности и специфики организации управления конкретным предприятием. Частные, арендные, акционерные организации реагируют на требования рынка, обладают большими возможностями самостоятельного принятия решений по взаимосвязанным

элементам комплекса маркетинга: номенклатуре, объему выпуска, цене, каналам товар распределения, стимулированию сбыта и др., что органически необходимо для выработки и реализации политики в области маркетинга. Децентрализация принятия маркетинговых решений, практикуемая многими крупными зарубежными фирмами, также легче осуществляется в организациях, жестко не включенных в государственную структуру управления.

В зависимости от степени вовлеченности организаций в маркетинг можно выделить три уровня использования данной стратегии: [4]

- деятельность организации в целом переориентирована на маркетинг как концепцию рыночного управления, что предопределяет не просто создание служб маркетинга, но и изменение всей философии управления;

- в организации используются отдельные комплексы маркетинговой деятельности;

- в организации изолированно реализуются отдельные элементы маркетинга.

Представляется, что в нашей стране в настоящее время применение маркетинга как целостной концепции рыночного управления скорее исключение, нежели правило. Речь идет в первую очередь об организациях, выпускающих продукцию или оказывающих услуги, предназначенные для массового потребителя. Организации действуют в условиях конкурентной борьбы на рынках, где доминируют потребители, и когда у руководства организаций существуют условия принятия самостоятельных согласованных решений по всем элементам комплекса маркетинга. К числу таких организаций относятся, прежде всего, частные и акционерные предприятия небольших и средних размеров, которые быстрее адаптируются к рыночной экономике.

Более реальным для нашей страны в существующих условиях является использование групп взаимосвязанных методов и средств маркетинговой деятельности, а также отдельных элементов маркетинга.

Литература:

1. Дэниэлс Д., Радеба Л. Международный бизнес. М., 2008.
2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — 2-е издание. — М.: Финпресс, 2009.
3. Голубков Е.П. О некоторых аспектах концепции маркетинга и его терминологии // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 6.
4. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. — М.: Финпресс, 2009.

Особенности рекламной кампании медицинского оборудования на рынке B2B

Лубшева Мария Николаевна, студент;
Иголкина Екатерина Андреевна, студент
Пензенский государственный университет

Рекламная деятельность сегодня стала необходимым направлением работы любой фирмы. Вместе с тем единичные и разобщенные во времени рекламные акции, не связанные между собой общей целью, идеей, оформлением, нельзя назвать рекламой в современном смысле этого слова. Практика рекламы показывает, что они гораздо менее эффективны комплексных и взаимосвязанных рекламных мероприятий, разработанных с учетом маркетинговой стратегии фирмы. Поэтому успешная профессиональная рекламная деятельность предполагает планирование рекламных мероприятий в рамках рекламных кампаний.

Сегодня профессиональная реклама медицинской техники и оборудования играет важную роль в продвижении товара данной категории на рынке. По мнению авторов книги «Применение маркетинга в области био- и медицинской техники» Акопова В.С., Кокуевой Ж.М. и Шукина С.И., это обусловлено тем, что, во-первых, медицинская техника относится к числу узкоспециализированного оборудования и не является товаром повседневного спроса, а, значит, она требует определенного подхода при проведении рекламной кампании; во-вторых, потенциальные покупатели — это медицинские центры, салоны красоты, фитнес — клубы, стоматологии и другие лечебные и около медицинские учреждения, т.е. определенная целевая аудитория, которую реклама медицинского оборудования должна побудить к покупке. [1]

Маркетинг медицинской техники имеет ряд особенностей, отличающих его от маркетинга других типов товаров или услуг: фактическим потребителем медицинской техники являются медицинские учреждения; технику эксплуатируют квалифицированные специалисты, необходимость закупки наиболее известна врачам, решение о закупке обычно принимается третьими лицами; конечным и главным потребителем являются пациенты, получающие медицинские услуги — исследование именно их нужд и потребностей — фундаментальная задача маркетинга медицинской техники; ценность медицинской услуги для потребителя практически невозможно измерить в денежном эквиваленте; большинство медицинских заведений централизованно подчинено государственным структурам, и закупки техники также производятся централизованно; для коммерческих медицинских структур современная техника важна не только как инструмент повышения качества обслуживания, но и как фактор в конкурентной борьбе. Эта тенденция постепенно распространяется и на государственные заведения; медицинская техника обычно весьма сложна и её эксплуатация часто связана с риском для пациента. [1]

Продвижение принципиально новой медицинской техники должно сопровождаться многоуровневой информационной поддержкой продаж. На первом уровне информация будет иметь ознакомительный характер (цель — принятие решения о дополнительном поиске информации), на втором уровне информации должно быть достаточно для принятия решения о закупке, на третьем — для эксплуатации техники.

Информацию о медицинских услугах пациенты получают, как правило, из следующих источников:

- телевидение — 50 %;
- радио — 30 %;
- газеты — 10 %;
- стенды лечебного учреждения — 5 %;
- метро — 4 %;
- другие — 1 %.

Поэтому создание или участие в специализированных передачах на телевидении и радио может дать хороший эффект, рассчитанный не только на пациентов, но и на тех, кто собственно и приобретает медицинскую аппаратуру и приборы. Потребителями медицинской техники, как правило, являются руководители лечебных учреждений. Они получают информацию на специализированных выставках, конференциях, на курсах повышения квалификации и из общения с коллегами, а также из прессы, как специальной, так и СМИ. Все эти средства производителям медицинской техники надо широко использовать.

Мероприятия по продвижению на рынок медицинской техники зависят от её конкретного назначения. Специалисты в области рекламы медицинской техники и оборудования выделяют следующие каналы коммуникации: специализированные выставки; бесплатные медицинские семинары; статьи в отраслевых СМИ; сеть Интернет; выпуск всевозможных альбомов, брошюр, каталогов, плакатов и других рекламных изданий; изготовление рекламно-сувенирного медицинского оборудования; демонстрация фильмов и рекламных роликов; оформление выставок и витрин, подготовка и проведение ярмарок-продаж.

Обратимся к каждому из каналов.

1. Специализированные выставки.

По мнению автора статьи «Как рекламировать сложное оборудование» Сергея Филиппова, ориентироваться нужно не столько на площадки, где размещаются конкуренты, сколько на выставки, привлекающие клиентов. Дело в том, что на профильные выставки (где, помимо Вас, присутствуют производители аналогичного оборудования) редко приходят первые лица компаний-клиентов, скорее их посещают лишь рядовые специалисты. Если же

Вы участвуете в выставках, на которых представлены товары клиентов, там Вы встретите гораздо больше лиц, принимающих решение, и сможете провести с ними более эффективные переговоры.

2. Бесплатные медицинские семинары.

Специалисты рекомендуют производителям техники проведение информационных бесплатных семинаров для потенциальных покупателей. На таких семинарах можно не только рассказывать об аппаратуре, её технических характеристиках, способах обслуживания, но и продемонстрировать технику в действии, показать эффективность её использования, отзывы пациентов и т.п.

Семинары проводятся в несколько этапов. На первом, информация будет иметь ознакомительный характер. Медицинские специалисты компании расскажут о методиках, ознакомят с особенностями производимой медтехники. Основная цель — ознакомление врачей, и формирование решения у них о необходимости дополнительного поиска информации. Второй этап — практическая работа — ознакомление с техникой в действии в момент проведения мастер-класса. Итогом этого этапа является убежденность врачей в высоких эксплуатационных характеристиках аппаратов. Информации, как правило, бывает достаточно для принятия решения о закупке медтехники. На этапе последующих конференций, консультациях, в период повышения квалификации врач получает достаточную информацию об эксплуатации и обслуживании техники. [2]

3. Статьи в отраслевых СМИ.

Их нужно писать так, чтобы они не выглядели как рекламные. Лучше, если они будут восприниматься как журналистские: это в разы повышает доверие. Не стоит размещать в конце статьи баннер с Вашей рекламой, как рекомендуют некоторые консультанты, — читатель сразу сделает вывод, что имеет дело с заказным материалом. Нет необходимости упоминать в публикации свои контактные данные и адрес сайта — вполне достаточно названия компании и оборудования.

4. Сеть Интернет.

Все большее значение приобретает использование Интернет для целей маркетинга, число пользователей которой возрастает день ото дня. Использование систем информационной медицины — новое качественное поле для маркетинга медицинской техники. С этой целью компании разрабатывают и поддерживают информационный Интернет ресурс, ориентированный непосредственно на потенциальных и реальных клиентов.

Одним из направлений Интернет — рекламы является активный маркетинг, который заключается в продвижении товара и стимулировании продаж до крупномасштабного появления товара на рынке. Задача активного маркетинга состоит в определении платежеспособного

спроса на рекламируемый товар. Для этого рекламодатель предоставляет аутсорсинговой Интернет — компании материалы о товаре в виде инструкций, аннотаций, научных и рекламных публикаций и т.п., которые структурируются и размещаются в Интернете на одном или нескольких специализированных сайтах с целевой аудиторией (например, на медицинских сайтах), посещаемость которых сравнима с тиражом популярных медицинских журналов. Вследствие простоты обратной связи в Интернете по вопросам покупателей, например о месте и условиях продаж, о дополнительной информации и т.п., формируется база данных о платежеспособном спросе на товар и о потенциальных потребителях.

Интернет-реклама позволяет потребителю знакомиться с предметами рекламы вербально. В отличие от радио- и, особенно, телерекламы реклама в Интернете намного дешевле. И, что важно, не столь навязчива, так как размещается на специализированных сайтах, где читателями являются врачи и провизоры, на которых такая реклама преимущественно и рассчитана. Но, тем не менее, за подсчетами социологов, все же львиная часть медицинской рекламы припадает на телерекламу. [3]

5. Изготовление рекламно-сувенирного медицинского оборудования.

Большой опыт в выпуске и рекламе медицинского оборудования имеет компания «Gifts & Promotion». Рекламно-сувенирное медицинское оборудование компании «Gifts & Promotion», такое как шпатели или одноразовые медицинские перчатки для диагностики, применяется не только в качестве рекламного сувенира, но и является необходимым продуктом для работы любого медицинского работника. По желанию заказчика на интересующую его продукцию наносятся логотипы или другая символика. Нанести логотип можно также на термометры. Если говорить о градусниках, то их сегодня множество самых разных видов. На смену уже привычным стеклянным градусникам приходят усовершенствованные электронные термометры, которые очень быстро измеряют температуру. Электронные термометры работают без ртути, поэтому они безопасны. Такими градусниками могут пользоваться даже дети. Чтобы узнать температуру, градусник нужно приложить ко лбу или уху — результат будет известен буквально через несколько секунд.

Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что нашу жизнь невозможно представить без рекламы. Она охватывает все направления в бизнесе, в том числе и медицинскую отрасль. Реклама в медицине, как и в любой другой отрасли, ставит перед собой задачу распространять информацию о медицинском оборудовании, чтобы продать как можно больше единиц рекламируемого продукта, выбирая наиболее эффективные каналы коммуникации.

Литература:

1. Акопов В.С., Кокуева Ж.М., Шукин С.И. Применение маркетинга в области био- и медицинской техники. // [электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-5/02.shtml>.

2. Виленский А.В. Рынок медицинской техники и здравоохранительных услуг. // [электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-3/15.shtml>.
3. Сергей Филиппов. Как продавать сложное технологическое оборудование. // [электронный ресурс]. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/composite_eq.htm.

Технология кросс-маркетинг: теория и практика

Ребрикова Надежда Владимировна, старший преподаватель
Российский государственный торгово-экономический университет (г. Москва)

Статья посвящена вопросам применения технологии кросс-маркетинга. Рассматриваются теоретические и практические аспекты технологии кросс-маркетинга, дано определение, отмечены условия и преимущества применения данной технологии.

Ключевые слова: кросс-маркетинг, кросс-акции, перекрестные продажи, кросс-партнеры.

На современном рынке применяется достаточно много разных маркетинговых технологий, которые не стоят на месте, а развиваются в ногу со временем. Но, не смотря на это привлечь внимание потребителей из года в год становится все труднее. Потребитель становится более разборчив и требователен, ему все тяжелее дается решение расстаться со своими деньгами. Компании в свою очередь регулярно предлагают то скидки, то подарки, но все это постепенно перерастает в привычные и обыденные мероприятия для потребителей. Вследствие чего наиболее выгодной технологией, которая позволила бы привлекать потребителя по нескольким направлениям одновременно, на наш взгляд, способна стать технология кросс-маркетинг.

Технология кросс-маркетинга, появившись в конце 90-х гг. XX века, основана на взаимодействии нескольких компаний, которые объединили свои возможности и ресурсы ради совместного производства, продвижения и продажи товара или группы товаров. Дж. Нарус и Дж. Андерсон уверены, что появление совместного маркетинга означает «...взаимное понимание и признание того, что успех конкретной фирмы теперь частично зависит от другой фирмы...».

Анализ публикаций зарубежных и отечественных авторов показывает, что за последнее время достаточно много работ посвящено использованию этой технологии в различных сферах бизнеса, но четкого и ярко выраженного определения нет, в этой связи представляем определения, наиболее часто встречающиеся в разных литературных источниках.

Кросс-маркетинг (КМ) — это организованное совместное мероприятие двух или более компаний по продвижению своей продукции.

Кросс-маркетинг — это совместное продвижение товаров двух и более компаний, которые не конкурируют между собой.

Кросс-маркетинг — это обмен целевыми клиентскими группами разнопрофильных компаний.

Кросс-маркетинг — это совместное продвижение товаров несколькими компаниями, продукция которых дополняет друг друга.

Cross-promotion (англ.) — перекрестное продвижение, технология продвижения компании (товара), когда две или более компаний реализуют совместные программы, направленные на стимулирование сбыта или повышение осведомленности [1].

Суть кросс-маркетинга Э. Зварич видит в пересечении сопутствующих услуг либо товаров в одной PR-акции, совместно проводимой двумя или более компаниями [2].

Проанализировав выше названные определения кросс-маркетинга можно выделить следующие общие моменты: во-первых, технология представляет собой партнерство двух и более не конкурирующих компаний. Во-вторых, товары или услуги должны дополнять друг друга. В-третьих, это совместные программы, которые направлены на продвижение и узнаваемость бренда.

Исходя из этого, кросс-маркетинг мы определяем, как взаимовыгодное партнерство компаний (двух и более), направленное на продвижение сопутствующих товаров и услуг путем проведения совместных маркетинговых программ.

Как уже было отмечено, кросс-маркетинг — это взаимовыгодное партнёрство. В этой связи можно выделить два варианта применения технологии кросс-маркетинг, встречающихся в практике компаний [3,4].

Вариант 1. Когда менее известная компания выбирает себе в партнеры компанию с известным брендом. То есть в этом случае выделяют «компанию-локомотив» и «компанию-вагон». Разделение происходит по функциям, которые выполняют партнеры в ходе кросс-маркетинговых мероприятий. Это может быть разделение либо по источнику финансирования, либо по приоритетности целей того или иного бренда.

Вариант 2. Когда фирмы выступают равными партнерами. При равноправном партнерстве методика проведения КМ применяется в продвижении дорогостоящих и

высокотехнологичных продуктов. К примеру, при покупке дорогой кухни или спальни клиент получает скидку на встроенную технику или матрасы. Здесь возможны равноправные условия финансовых вложений в проект, соответственно, материальные и нематериальные выгоды равно распределены.

При этом можно выделить основные критерии, влияющие на выбор партнера для применения технологии кросс-маркетинг:

1. не конкуренты, то есть партнер по кросс-маркетингу не должен быть конкурентом компании не прямым, не косвенным, идеально — это партнер из смежной сферы деятельности.

2. товары и услуги тоже не должны конкурировать, а должны дополнять друг друга.

3. общая целевая аудитория. У компаний — партнеров целевые аудитории должны либо совпадать, либо быть очень близки.

4. один ценовой сегмент, то есть предлагаемые товары или услуги должны относиться к одной ценовой категории: эконом, масс-маркет или люкс. Исключением могут быть подарки.

Основные формы кросс-маркетинга [1]:

— Совместная рекламная кампания. В этом случае компании либо указывают своих партнеров в своих рекламных материалах, либо делают совместные рекламные материалы.

— Совместные дисконтные (бонусные) программы. Реализуются в форме предоставления скидок клиентам партнера или в форме единого дисконтного клуба, объединяющего несколько партнеров.

— Совместная рекламная акция. То есть, проводится однократное мероприятие, где партнеры объединяют свои усилия в продвижении своих компаний (продуктов).

— Совместные рассылки в сфере Директ-маркетинга. Компании не только увеличивают количество собственных клиентов с помощью базы партнера, но и получают возможность сократить бюджетные средства на рекламу.

Практика показывает, что применение технологии кросс-маркетинг компаниями в условиях современного конкурентного рынка дает ряд преимуществ. Во-первых, это продвижение торгового бренда и повышение его узнаваемости. Во-вторых, экономия средств в ходе проведения кросс-мероприятий. В-третьих, согласно исследованиям, лояльность клиентов к рекламируемому продукту значительно повышается. А также — это возможность увеличить объем продаж, расширить клиентскую базу и объединить «маркетинговые умы» партнеров.

Этапы осуществления технологии кросс-маркетинга:

Этап 1. Подбор партнеров. Проводиться холодный обзвон, либо подбирается из собственной клиентской базы, может путем обмена выборками из клиентских баз. Затем идет подготовка и обмен спецпредложениями для клиентов кросс-партнеров.

Этап 2. Подготовка и мотивация сотрудников компании к проведению кросс-продаж. На этом этапе можно отметить следующие:

— выделение дополнительной мотивации для менеджеров;

— параллельные варианты — уступки по плану продаж, вторая линия плана, бонусы за план и перевыполнение плана продаж по новым клиентам;

— сбор информации по всей клиентской базе компании.

Кроме этого проводится формирование выборки с компаниями-клиентами, работающими на неконкурирующих сегментах B2B как пул потенциальных кросс-партнеров. А так же формирование на уровне высшего руководства и доведение до менеджеров директивы о том, что кросс-продажи являются равным по приоритету направлением продаж компании.

Этап 3. Согласование с партнерами параметров проводимых кросс-акций. Что бы в процессе проведения мероприятий не возникло недопонимания необходимо заранее обговаривать следующие параметры:

— объем кросс-баз к обмену и его периодичность, тип должностных лиц к передаче, фильтр компаний-клиентов к передаче на кросс, по сферам, показателям бизнеса и иным параметрам;

— установление лиц, непосредственно курирующих и отвечающих за подготовку и проведение кросс-акций в компаниях партнеров;

— согласование мотивационных дисконтов и иных решений, обеспечиваемых партнерами для мотивации нецелевых и целевых кросс-контактов;

— согласование схемы подготовки контактов на кросс и схем работы менеджеров по продажам по получаемым контактам;

— сроки; штрафы и бонусы по показателям активности партнеров.

Этап 4. Проведение кросс-акции. Данный этап включает в себя, как правило, формирование отделом продаж кросс-базы контактов к подготовке и передаче на кросс; рассылку спецпредложения партнера; дозвон, проверка получения, сообщение контакту условий его участия в кросс-программе; сводку подготовленных контактов к передаче кросс-партнеру; обмен и работу менеджеров по продажам с базой, полученной от партнера.

Этап 5. Подведение итогов и внесение корректив. Необходимые действия — все очень индивидуально, зависит от специфики каждой конкретной компании, но в целом все очень похоже на схожую работу в отделе продаж. Ведение переговорных баз по подготовке на кросс (аналог сейл-баз со статусами переговоров с комментариями). Выделение моментов, требующих работы с возражениями, повышения эффективности контакта. Отработка возможных точек взаимодействия менеджеров компаний-партнеров при работе с кросс-контактами. Поддержка менеджеров начальниками отделов продаж при ведении контактов.

Технология кросс-маркетинг принесет успех и эффективные результаты только в случае, когда действия всех участников обдуманы и слажены. В качестве удачного опыта кросс-маркетинга компаниями в различных сферах деятельности можно выделить следующие примеры [2,3]:

1. Продажа сотовых телефонов + предоставление различных услуг операторов связи (распространенная практика салонов сотовой связи). К примеру, в компании «Би Лайн», оплачивая услуги оператора в офисе «ВымпелКома», можно здесь же, в пунктах «Группы Ренессанс Страхование» застраховаться от несчастного случая.

2. Продажа автомобилей + оформление автостраховки (практика многих автосалонов, особенно дилерских).

3. Продажа компьютеров + продажа новых компьютерных игр либо лицензионного программного обеспечения (практика многих компьютерных компаний).

4. Продажа в спортмагазинах специальной одежды для фитнес-клубов и спортивных залов + реклама в данных магазинах определенных тренажерных залов и фитнес-клубов. И наоборот, в спортклубах — реклама определенной спортивной одежды с координатами магазинов (акция была разработана «Агентством правильной рекламы RMG»).

5. Продажа через цветочные интернет-магазины цветов + различных подарков, подарочных наборов, шоколадных конфет и т.п. (распространенная практика).

6. Сотрудничество мебельных магазинов и агентств недвижимости по взаимной рекламе услуг (распространенная практика).

7. Совместная акция спорт-бара и чайного магазина, когда посетители, интересующиеся чаем, дегустировали различные сорта чая (акция была разработана «Агентством правильной рекламы RMG»).

8. Взаимные скидки авиакомпаний и отелей (практика «Sheraton Palace Hotel Moscow» и «Lufthansa Airlines», которые таким образом сотрудничают по всему миру).

9. Совместная акция автосалона и магазина спортивных товаров: покупателям автомобиля перед Новым годом в спортмагазине дарились подарки, а в самом автосалоне предоставлялась информация о новогодних скидках в спортмагазине, в результате в течение месяца продажи обеих компаний повысились (из практики «Темп Авто»).

10. Дисконтные карты — яркий пример кросс-маркетинга, когда по дисконтной карте какого-либо общества либо клуба можно получить скидки на самые различные услуги. Например, дисконтная карта автоцентра предоставляет скидки на услуги: автосервиса, мойки, АЗС, магазина запчастей, ресторана и кафе.

Подводя итог еще раз отметим, что при использовании кросс-маркетинга партнерам необходимо договориться об условиях проведения акции, найти взаимопонимание, обсудить все возможные нюансы, обговорить способы рекламы, объемы финансирования, совместное информирование и т.д. Только тогда это принесёт взаимную выгоду и успех.

Литература:

1. Cross-promotion [Электронный ресурс] // Википедия, свободная энциклопедия <http://ru.wikipedia.org/wiki/Cross-promotion>.
2. Зварич Э. Когда и кому нужны кроссы // Рекламодатель: теория и практика, 2010, №2, с. 46–51.
3. Сомова М. Кросс-промоушн // Журнал «PROMOmix», №3–4 за 2006.
4. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И.В. Ильичева. — Ульяновск: УлГТУ, 2012. — 158 с.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Профессиональная деятельность специалистов по управленческому консультированию как услуга

Макарова Жанна Александровна, магистр менеджмента, аспирант
Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

В статье проведен анализ управленческого консультирования как профессиональной деятельности в сфере услуг, актуализировано понятие услуга с позиции категорий экономики труда. В рамках системного подхода автором также выявлены черты профессиональной деятельности специалистов по управленческому консультированию характерные, с одной стороны, для общего рода услуг, а с другой — для определенного сегмента сферы интеллектуальных услуг.

Ключевые слова: управленческое консультирование, специалисты по управленческому консультированию, консультант по управлению, профессиональная деятельность, услуга, интеллектуальный труд.

Управленческое консультирование является относительно новым явлением для российского рынка, по сравнению с западным консультированием, рождение которого относят к тридцатым годам прошлого столетия. Возраст же российского консультирования достаточно скромный — около 20 лет. Отечественный рынок консультационных услуг очень молод, находится на стадии развития, механизмы функционирования рынка до конца не отработаны. Но, несмотря на это, на рынке уже прочно укрепилась специальная профессия — консультант по управлению или специалист по управленческому консультированию. Данный вид профессиональной деятельности обладает характерными чертами и особенностями, связанными, в первую очередь, со специфической природой управленческого консультирования, природой услуги.

Чаще всего авторы определяют управленческое консультирование как вид деятельности. В рамках этого подхода управленческое консультирование трактуется с двух позиций — услуги (Прокопенко И., Комаров В.Ф., Майстер Д., Грин Ч., Галфорд Р. И другие) и помощь (Стил Ф., Посадский А.П., Чакыров К., Пригожин А.И. и другие). Эти два термина имеют схожее толкование. Автор определяет эти понятия как содействие, приносящее благо, пользу и облегчение кому-либо, но так же автор считает необходимым сделать акцент на том, что между этими понятиями есть существенное различие — основание осуществления содействия. Помощь осуществляется в тех случаях, в которых ее не предоставление может причинить существенный вред нуждающимся. В большинстве случаев помощь может осуществляться помимо воли нуждающегося, а также носит безвозмездный характер. Услуга же носит характер свободной догово-

ренности и осуществляется на платной основе, что более точно описывает характер взаимоотношений организации-клиента и консультанта по управлению. Это дает автору право утверждать, что управленческое консультирование имеет, в первую очередь, природу услуги и это накладывает определенную специфику на данный вид деятельности, что будет отражено далее.

Понятие «услуга» имеет достаточно обширное использование. При всем разнообразии формулировок существует два основных подхода, отражающих дуальную природу понятия услуги:

услуга, как продукт деятельности, определенное благо (Г. Ассель, Х. Ворачек, Т. Хилл, Л.И. Тыкоцкий, Н.Н. Павлова и другие);

услуга, как непосредственно деятельность, процесс (Ф. Котлер, К. Гронрус, К. Лавлок, Л.И. Берестова, Т. Тультаев).

Однако первый подход слишком упрощает и сужает понимание сущности услуги и сводит его к полученному результату. Второй подход является более точным, но при этом не все определения, основанные на нем, учитывают тот факт, что услуга — это один из видов именно трудовой деятельности. В теории услуг в качестве их отличительных особенностей отмечают [1, с. 210–212; 5, с. 42–43; 6, с. 57–58; 8]:

- неосвязаемость;
- гетерогенность (изменчивость);
- недолговечность и несохранность;
- одновременность производства и потребления;
- непосредственный контакт производителя и потребителя;
- договорной характер отношений;
- наличие мотивации каждого из участников сделки.

Последние три специфических черты указывают на то, что услуга не может быть реализована неодушевленными предметами. Это позволяет отнести услугу, во-первых, к деятельности именно человека. Во-вторых, договорной характер отношений между производителем и потребителем услуги предполагает наличие цели и направленности этих отношений. Это дает право определить услугу как целенаправленную деятельность. В-третьих, наличие мотивационного аспекта свидетельствует об осознанном характере данной деятельности. Каждый из участников этой деятельности имеет определенную потребность, которую он понимает и осознает. Это и побуждает (мотивирует) его к тем или иным действиям, направленным на удовлетворение данной потребности. Таким образом, услуга представляет собой не что иное, как целенаправленную и осознанную деятельность человека в сфере труда, то есть трудовую деятельность с определенными специфическими особенностями.

На основании полученных выводов и проведенного анализа дефиниций, автор определяет услугу, как особый вид трудовой деятельности, в процессе которого в определенном месте и в определенное время, путем осознанных и неосознанных действий в отношении получателя услуги или его собственности, создается специфическая потребительская стоимость или происходит удовлетворение потребностей. Данное определение уточняет сущность услуги с позиций её реализации в виде трудовой деятельности. Кроме того, важным является то, что услуга является профессиональной трудовой деятельностью. Это отражается в совпадении функций услуги и профессиональной деятельности — создание блага, получение денежного вознаграждения (средств существования), содействие общему и профессиональному развитию человека.

На основании проведенного анализа литературы, к специфическим особенностям труда, лежащего в основе профессиональной деятельности в сфере услуг, автор относит:

- высокий уровень индивидуализации и персонализации труда;
- высокий уровень трудоемкости;
- неосвязаемость и неопределенность результата деятельности;
- зависимость результата труда не только от профессиональных, но и от личных качеств непосредственного производителя услуги;
- существенную роль потребителя услуги в процессе достижения результата;
- временной критерий эффективности труда.

Услуги характеризуются большим многообразием и неоднородностью. Это значит, что такой ресурс как труд в виде услуги, имеет разное содержание и характер, а также требует разных уровней подготовки, образования и квалификации. Таким образом, для обеспечения в анализе единства общего и специфического, автор подчеркивает, что управленческое консультирование, с одной стороны,

относится к общему роду услуг и обладает выявленными чертами, а с другой — являясь частью определенного сегмента сферы услуг, обязательно связано с особенностями, характерными именно для этого сегмента.

Управленческое консультирование до конца XX века традиционно относили к сегменту деловых услуг. Эта позиция очень ярко обозначена в работах Маринко Г.И. Токмаковой Н.О., Посадского А.П. Но, в связи с трансформацией экономики и переходом ее на новый качественный уровень, произошел значительный и динамичный рост интеллектуализации труда в сфере услуг, предоставляемых населению и бизнесу. Это повлияло на выделение в сегменте деловых услуг нового сектора интеллектуальных услуг, к которым на сегодняшний день относят управленческое консультирование [3; 4, с. 6; 10, с. 131]. В отличие от работ отечественных авторов, в западных источниках данный термин не встречается, а исследователи применяют словосочетание «knowledge-intensive services» — знаниеемкие услуги — что более глубоко отражает их специфику.

Интеллектуальные услуги представляют собой знаниеемкую деятельность индивида или фирмы, в процессе которой создается ранее не существовавший инновационный продукт с высокой долей добавленной стоимости, выраженный в невещественной форме, как правило, в виде новых знаний, управленческих инноваций, новых технологий [7, с. 27]. В основе деятельности подобного рода лежит особый вид труда — интеллектуальный. Именно в этом автор видит самую важную отличительную характеристику управленческого консультирования от общего рода услуг и считает логичным описание особенностей интеллектуального труда, лежащего в основе профессиональной деятельности консультантов по управлению.

Интеллектуальный труд — это труд, обладающий творческим характером и преобладанием затрат умственной энергии, связанный с переработкой информации и созданием нового знания, с социально высокоэффективным и высокотехнологическим производством [1, с. 212]. Субъектами интеллектуального труда является особая категория рабочей силы — работники с высоким уровнем образования и квалификации, обладающими способностью к труду подобного рода. В нашем случае, этой категорией рабочей силы выступают специалисты по управленческому консультированию, так как они являются носителями богатого опыта и исключительных знаний, которыми не обладает персонал обычных компаний. Это позволяет консультантам выполнять в процессе производства более сложные, специфические функции. [9, с. 152]

Интеллектуальный труд обладает специфическими предметом и средствами труда [2, с. 9]. Предметом профессиональной деятельности консультанта по управлению являются информационные потоки и знания. Причем для консультирования в разных отраслях экономики, специалисту требуются разные информационные потоки и специальные знания (экономические, технологические, конструкторские и другие)

В своей деятельности специалист по управленческому консультированию контактирует с клиентами, собирает и анализирует факты, делает заключения, вырабатывает рекомендации, оказывает помощь при внедрении рекомендаций. Эта деятельность предполагает использование интеллектуальных ресурсов, а также коммуникационных способностей, что и является своеобразными средствами труда консультанта по управлению (в литературе встречается понятие «невещного живого средства труда»).

Инструментами деятельности специалистов по управленческому консультированию являются методы, техники, приемы, обеспечивающие достижение цели, обозначенной объектом трудового процесса. Под методом консультирования, как процесса труда, понимается совокупность действий, сформированная на базе опыта ранее выполненных консультационных работ, позволяющая обеспечить достижение поставленной клиентом цели. В управленческом консультировании активно используются методы управления, социологии, психологии, системологии и математики. В зависимости от характера и содержания решаемой проблемы, а также особенностей объекта, консультанты используют только тот инструментарий, который, во-первых, позволяет комплексно рассматривать проблему с точки зрения специфики клиентской организации, во-вторых, обеспечивает максимально эффективный результат субъект-объектного взаимодействия.

В процессе труда консультант получает и сохраняет информацию, творчески ее перерабатывает, извлекает из нее знания, а затем кладет их в основу новых, комбинирует старые элементы знаний в новые конфигурации в зависимости от актуальных условий. В результате этих действий появляется совершенно новый интеллектуальный продукт, качество которого не ограничено прошлым опытом. Помимо этого, благодаря работе консультанта, в организациях складывается благоприятная среда для реализации множества управленческих инноваций. Это позволяет квалифицировать труд консультантов по управлению как креативный, инновационный, что тоже является характерным признаком интеллектуального труда [1. с. 211].

Результат интеллектуального труда консультантов по управлению зависит от двух важнейших факторов — качества взаимодействия клиента и консультанта в процессе со-производства, а также индивидуальных интеллектуальных способностей и особенностей непосредственно

консультанта. Автор видит в этом наличие в деятельности трудно прогнозируемого и мало учитываемого субъективного фактора. Это позволяет сделать вывод, что, во-первых, труд специалистов по управленческому консультированию обладает высоким уровнем гетерогенности и может отличаться как у разных консультантов, так и меняться у одного и того же консультанта. Во-вторых, труд консультантов по управлению в чрезвычайной мере персонализирован и персонифицирован, что позволяет определить его как труд высокого качества и эффективности.

Еще одной специфической чертой интеллектуального труда специалистов по управленческому консультированию является возможная многовариантность результата труда, что предопределяет его уникальность. Это означает, что специалист в процессе консультирования может достичь цели, которая может либо отличаться от поставленной, либо быть совершенно противоположной, но, не смотря на это, оставаться ценной для клиента.

Таким образом, автор в ходе анализа управленческого консультирования, как одного из видов услуг, автор доказал, что труд специалистов по управленческому консультированию обладает, с одной стороны, характеристиками, присущими видам трудовой деятельности, относящимся к общему роду услуг, с другой стороны, специфическими чертами труда особой категории рабочей силы в секторе деловых интеллектуальных услуг. Также автором выявлены следующие особенности труда специалистов по управленческому консультированию:

- творческий, креативный характер труда;
- высококвалифицированный труд;
- высокий уровень трудоемкости;
- высокий уровень персонализации и персонификации труда;
- неосязаемость результата;
- уникальность и определенная степень новизны получаемого результата, обусловленные тесным взаимодействием объекта и субъекта деятельности, а также зависящие от индивидуальных интеллектуальных способностей и личностных особенностей субъекта;
- многовариантность и неопределенность результата деятельности;
- специфическая структура труда, обусловленная особенностями субъекта, предмета и средств (инструментов и методов), а также содержанием и характером труда.

Литература:

1. Бардина И.В., Землянухина С.Г. Рынок интеллектуальных услуг в инновационной экономике России // Вестник Саратовского государственного технического университета — 2010. — Т.4; № 1. — с. 207—217.
2. Варламова М.А. Интеллектуальный труд в сфере деловых услуг: автореф. дис...канд.эконом.наук. — Саратов, 2009. — 23 с.
3. Интеллектуальные услуги в России / М.Е. Дорошенко (рук.) и [др]. Гос.ун-т — Высш. шк. экономики. — М.: Беловодье, 2010. — 112 с.
4. Кузьминов Я. и др. Россия: формирование институтов новой экономики. Тезисы. — М.: Изд-во ГУ-ВШЭ. — 2003.

5. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. 4-е изд. Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005—1008 с.
6. Лазарев В.А. Услуга и продукт как результат труда в сфере услуг населению // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2012. — Т.41; №3.-с. 55—59.
7. Мирошниченко Н.В. Интеллектуальные услуги: подходы к определению и типологизация // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2009. — №2.-с. 24—28.
8. Павлова Н.Н. Особенности услуги и ее маркетинга — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.elitarium.ru/2009/01/23/osobennosti_marketinga_uslugi.html
9. Ткалич А.И. Воспроизводство кадров консультирования в современной России // Сервис Plus. — 2010. — №3. — с. 152—159.
10. Koch A., Stahlecker T. Regional Innovation Systems and the Foundation of Knowledge Intensive Business Services. — 2006. — vol.14; №2. — 123—146 p.

Методологические подходы к оценке трудового потенциала персонала предприятия

Сидельцев Сергей Владимирович, экономист
ООО «Люксфорт» (г. Омск)

Экономическая категория «трудовой потенциал» была сформирована в 70-ые года XX века для выражения обобщающей оценки персонала, учитывающей не только фактические его характеристики, но и резервы и потенциальные возможности.

Наиболее развернуто под трудовым потенциалом предприятия понимается основанная на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических характеристиках работников, способность вносить требуемый вклад в реализацию целей предприятия, при надлежащем материально-техническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда [1, с. 20].

С момента своего появления данная категория прошла эволюционный путь развития от ее полного отождествления с трудовыми ресурсами до ее представления как совокупности способностей к труду. Однако, до сих пор важным остается вопрос разработки практически обоснованной методики эффективной оценки трудового потенциала.

Трудовой потенциал характеризуется совокупностью компонентов, среди которых выделяют:

— количественные компоненты (численность персонала; показатели текучести кадров; состав работающих по категориям; половозрастной состав персонала; стаж работы; потери рабочего времени и т.д.) [2, с. 58];

— качественные компоненты (образовательный уровень; квалификационный уровень; объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений работников; показатели состояния здоровья; личностные характеристики персонала: ответственность, социальная зрелость, способность к творчеству, коммуникабельность, этика поведения, стиль общения, тип характера, организованность в процессе труда, качество результатов труда, ответственность, исполнительность, инициативность, морально-психологическая устойчивость). [3, с. 172]

Значительное количество компонентов, характеризующих трудовой потенциал, затрудняет его анализ и оценку.

В практике сформировались следующие методы оценки трудового потенциала:

1. Метод балльной оценки компонентов трудового потенциала. Данный метод является самым простым и доступным для оценки трудового потенциала. Каждый компонент трудового потенциала выражается количественными значениями в определенных пределах, при этом каждый из компонентов может быть дифференцирован в пределах установленного количества баллов, так же разные оценочные шкалы могут быть установлены для разных категорий работников.

2. Кластерный метод или метод оценки с использованием эталонов. Метод основан на применении балльной оценки, но дополняется ранжированием баллов внутри оценочной шкалы на группы, с выделением оптимального, приемлемого, среднего и наихудшего диапазона значений.

3. Коэффициентный метод. Данный метод решает проблему оценки качественных показателей количественными, путем отношения существующих значений с нормативными.

4. Интегральная оценка трудового потенциала. К данной группе относятся методы и методики оценки трудового потенциала, выражающие совокупность компонентов, составляющих трудовой потенциал с количественной и качественной стороны, в виде одного показателя. Данная методика представляет наибольший практический интерес.

Одним из первых интегральную оценку на основе конкретных показателей предложил Б.М. Генкин. Он вводит понятие индекс трудового потенциала на основе предложенной им структуры компонентов трудового потенциала [4, с. 66]:

Наиболее достоверным и наименее субъективным методом оценки трудового потенциала, является метод взвешенной суммы, позволяющий регулировать важность параметров трудового потенциала. Интегральный показатель трудового потенциала с помощью данного метода будет определяться по следующей формуле:

$$ТП = \sum_{i=1}^n \beta_i K_i \text{ при } \sum_{i=1}^n \beta_i = 1 \text{ и } 0 \leq ТП \leq 1, \quad (1)$$

где: K_i — значение показателя i -го компонента трудового потенциала.

При использовании данного метода особую роль играет определение степени важности компонентов трудового потенциала, для определения которой могут применяться методы экспертной оценки, метод Дельфи, метод анализа иерархий, метод собственных векторов Уэя и его модификации.

В качестве компонентов трудового потенциала предприятия для полной и емкой его оценки, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений по управлению трудовыми ресурсами, наиболее оптимальными будут следующие:

1. Коэффициент стабильности персонала (K_C) — отношение числа сотрудников, проработавших на предприятии весь анализируемый год к среднесписочной численности работников.

2. Коэффициент состояния здоровья ($K_З$) — отношение фактического фонда рабочего времени к фонду рабочего времени без учета потерь вследствие болезни.

3. Коэффициент физической трудоспособности ($K_{ФТ}$) — отношение числа работающих в наиболее производительном возрасте (30–50 лет) к среднесписочной численности работников.

4. Коэффициент квалификации (K_K) — отношение среднего разряда рабочих к разряду работ (для рабочих); отношение количества служащих, уровень образования которых совпадает с уровнем выполняемых работ по должностным инструкциям к общему числу служащих (для служащих).

5. Коэффициент уровня образования (K_O) — отношение численности работников с высшим и средне-специальным образованием к среднесписочной численности.

6. Коэффициент отношения сотрудников к организации (K_{OC}) — отношение фактического уровня удовлетворенности работой на предприятии, нормами труда, проводимой организацией политики в производственной и социальной сфере (выявляемого путем ежегодного анкетирования по специально разработанным вопросам) к максимально возможному.

7. Коэффициент новаторства (K_H) — отношение экономического эффекта от внедрения предложенных новшеств к затратам на их введение.

8. Коэффициент инновационной активности ($K_{И}$) — отношение количества внедренных новшеств и рационализаторских предложений к их общему числу за период.

9. Коэффициент рентабельности труда ($K_{РТ}$) — отношение фактического показателя рентабельности труда к плановому или нормативному (для предприятия, отрасли).

10. Коэффициент производительности труда ($K_{ПТ}$) — отношение фактического показателя производительности труда к плановому или нормативному (для предприятия, отрасли).

С учетом приведенных характеристик, интегральный показатель трудового потенциала по средневзвешенной сумме будет иметь следующий вид:

$$ТП = \beta_1 K_C + \beta_2 K_З + \beta_3 K_{ФТ} + \beta_4 K_K + \beta_5 K_O + \beta_6 K_{OC} + \beta_7 K_H + \beta_8 K_{И} + \beta_9 K_{РТ} + \beta_{10} K_{ПТ} \quad (2)$$

Чем ближе значение интегрального показателя к единице, тем выше уровень характеристик, составляющих трудовой потенциал персонала.

Значение показателя оценки трудового потенциала необходимо рассчитывать периодически, чтобы проследить его динамику и выработать эффективные решения по управлению трудовым потенциалом, политике в сфере труда и персонала, разработки долгосрочной с краткосрочной кадровой стратегии.

Стоит отметить, что при оценке трудового потенциала необходимо учитывать специфику деятельности анализируемого предприятия, что выражается в индивидуальном выборе состава и значимости составляющих его параметров. Так же при необходимости следует пересматривать весомость компонентов трудового потенциала. Однако такой пересмотр должен проводиться только в случае существенных изменений в стратегии развития предприятия.

Также следует разработать индивидуальную для предприятия разбивку значений показателя трудового потенциала с выделением зон, соответствующих критическому, неудовлетворительному, удовлетворительному, положительному и оптимальному значению трудового потенциала. Такую же разбивку необходимо ввести и для всех анализируемых компонентов.

Таким образом, измерение трудового потенциала в виде комплексного интегрального показателя делает возможным его представление в качестве, своего рода, ключевого показателя эффективности ($K_{РИ}$) деятельности предприятия в сфере персонала. В месте с этим привносится целая система, объединяющая показатели, характеризующие персонал предприятия единым смыслом и целью, что обосновывает практическое применение данной экономической категории в условиях реальной производственно-хозяйственной деятельности и выводит ее за рамки чисто теоретического значения.

Литература:

1. Радько С.Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая категория / С.Г. Радько. — СПб.: Просвещение, 2010. — 140 с.

2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие / Е.В. Маслов, П.В. Шеметов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
3. Бухалков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 192 с.
4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. — М.: Норма, 2007. — 448 с.

Анализ и оценка прогнозирования спроса на специалистов высшей школы

Степанов Максим Андреевич, студент;

Димча Елена Дмитриевна, студент

Уральский государственный горный университет (г. Екатеринбург)

Степанова Наталья Романовна, доцент

Уральский федеральный университет (г. Екатеринбург)

Актуальной проблемой современной действительности стоят вопросы структуры подготавливаемых кадров по специальностям и уровням профессионального образования. Региональные рынки труда постоянно находятся в состоянии изменения. Также изменяются потребности отраслей экономики в профессионально-кадровой структуре и уровнях подготовки специалистов. Снижается уровень государственного регулирования в большинстве сфер жизни общества. Модели социально-экономического развития территорий должна соответствовать такая система образования, которая быстро реагирует на запросы рынка труда, воспроизводит необходимых специалистов, способных эффективно работать в конкурентной экономической среде. В таких условиях системы профессионального образования призваны обеспечить перспективные потребности экономики в профессионально-квалификационном обновлении и пополнении кадров.

Объемы и перечень специальностей и профессий, по которым готовят специалистов, планируются на основе недостаточно проверенной информации, которая не отражает произошедших изменений на рынке труда и не учитывает емкость рынка трудовых ресурсов. Часть выпускников рискуют получить специальности, уже не востребованные рынком труда. Прогнозирование потребностей спроса на специалистов в таких условиях рассматривается как важная составная часть маркетинговой информации, которая необходима для разработки мероприятий по регулированию и контролю за изменениями рынка образовательных услуг. Составление перспективных балансов спроса и предложения рабочей силы выступает основным компонентом механизма управления кадровым потенциалом региона, важной составляющей эффективной модели организационно-экономического взаимодействия региональных систем профессионального образования и рынков труда. [1]

Основными подходами к исследованиям по методам прогнозирования являются:

1. *Первый подход (расчетный, нормативный)*. Базирован на исчислении необходимых трудовых ресурсов

исходя из норм выработки, производительности труда на конкретных рабочих местах. В случае внедрения комплексов новой техники и технологии эти расчеты производятся по проектам эксплуатационной документации. Этот подход наиболее приемлем при прогнозировании потребностей в специалистах для отраслей социальной сферы и сферы услуг. Главным условием, обеспечивающим возможность использования первого подхода, является принципиальная нормируемость работ на основе задаваемых общих объемов предоставляемых услуг и их единичных объемов по отношению к одному специалисту (норматив нагрузки). Очевидно, что рассматриваемый подход в полной мере относится лишь к бюджетному сектору, где применяются директивно установленные нормативы. [1]

2. *Второй подход (нормативный + динамический + экспертные оценки)*

Основывается на анализе тенденций изменения насыщенности специалистами отраслей экономики, реализуется в виде расчета доли специалистов различного уровня образования в общей численности работающих. Он целесообразен для отраслей материального производства, где нормативный подход затруднен. При этом расчеты оправданно проводить отдельно по каждой отрасли экономики. По оценкам специалистов, определить значение коэффициента насыщенности можно либо путем экстраполяции, либо на основании аналога. [1]

3. *Третий подход (программы развития + опросный подход)*

Строится на оценках тенденций изменения интегрированных экономических показателей, базируется на использовании следующих документов: прогнозы по отраслям экономики; региональные и отраслевые программы и прогнозы развития отраслей материального производства; региональные и отраслевые программы конверсии оборонных предприятий; данные наиболее крупных предприятий — потребителей специалистов о перспективах своего развития; программы развития деятельности предприятий и организаций системы жизнеобеспечения

(энергетика, транспорт и т.д.); программы и прогнозы служб занятости о предполагаемом высвобождении работников на предприятиях и в организациях; программы приватизации и развития малого бизнеса. Из указанных источников информации отбираются обобщенные экономические показатели, органически коррелируемые с показателями численности специалистов. Определение значения этих показателей в перспективе осуществляется методами экстраполяции, моделирования, экспертных оценок или различных их сочетаний. [1]

4. Четвертый подход (динамический подход, поиск тенденций)

Опирается на анализ тенденций изменений технико-экономических показателей, использует многофакторные экономико-математические модели (корреляционно-регрессионный анализ). Моделирование производится на основе создания информационно-нормативной базы данных по технико-экономическим, демографическим и нормативно-справочным показателям. Сущность прогноза сводится к определению движения занятости специалистов в зависимости от изменения этих показателей. Поскольку рассматриваемый подход основан на корреляции кадровых структур с основными технико-экономическими показателями в ретроспективе и прогнозировании состояния этих структур на перспективу, происходит решение обратной задачи. При этом возможны искажения, связанные со сложившимися деформациями в кадровом составе (избыток рабочих мест, скрытая безработица и т.д.).

Регрессионный анализ отобранных показателей позволяет строить корреляционно-регрессионную модель потребности в специалистах, которая используется для

оценки на интервале прогнозирования с учетом ожидаемых значений технико-экономических показателей в прогнозируемом периоде.

Очевидно, что рассматриваемый подход целесообразен в условиях устойчивых состояний системы востребованности труда специалистов. [1]

5. Пятый подход (расчетный, норма по аналогии с другими странами)

Применяется, в основном, как метод эталонного образца (например, международных сопоставлений). Очевидно, что существуют определенные социально-экономические процессы, характерные в той или иной мере для мировой экономики. [1]

Используемые в настоящее время методы и методики прогнозирования рынка труда не в полной мере отвечают требованиям надежности и оперативности информации. Они не могут обеспечить требуемый инструментарий для формирования заказа на профессиональное образование на уровне субъектов Российской Федерации. [1]

Для более полного прогноза предлагается использовать *системный* подход. Рассмотрим высшую школу как систему, на функционирование которой оказывают влияние следующие внешние факторы: государство, предприятие (работодатель), родители студента, а также средняя школа и другие поставщики трудовых ресурсов (рис. 1).

Рисунок 2 отражает состояние специалистов с высшим образованием на рынке труда. До 1994 года спрос на них превышал предложение, это связано с советской системой образования: существовала система распределения кадров — студент, заканчивая ВУЗ, знал, что он будет обеспечен рабочим местом по своей специаль-

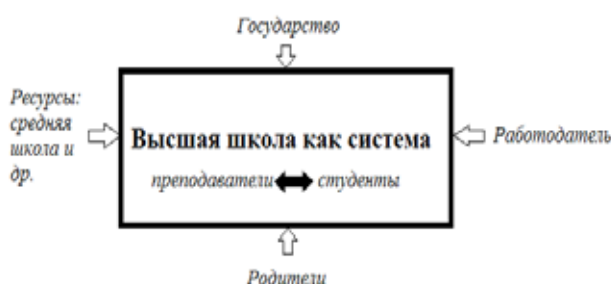


Рис. 1. Высшая школа как система



Рис. 2. Соотношение спроса и предложения на специалистов Высшей школы

Отрасль	Количество вакансий	Количество резюме
Промышленность, строительство	20,3	16,7
Образование, наука	2,8	3,1
Здравоохранение	2,6	1,4
Государственная служба, СМИ	1,7	3,3
Транспорт, логистика	12,2	19,9
Юриспруденция	1,2	2,2
IT - технологии	3,9	3,3
Экономика, финансы, маркетинг, управление персоналом	17,3	23,0
Сфера услуг, торговля	30,1	19,4
Прочее	7,9	7,7

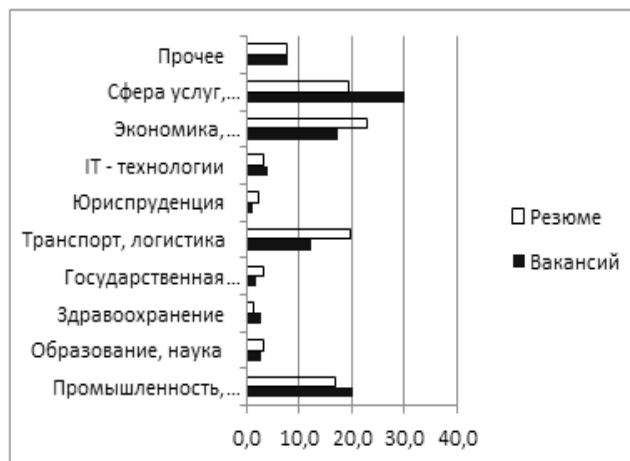


Рис. 3. Диаграмма вакансий и резюме на рынке труда Свердловской области

ности. После 1994 года ситуация иная: рынок труда перенасыщен выпускниками гуманитарных специальностей, возникает дефицит специалистов с техническим образованием. В сложившейся ситуации, необходимо производить ориентацию на рынок в данный момент времени, а также учитывать фактор постоянно возрастающей конкуренции, как на рынке специалистов, так и на рынке товаров и услуг. Важную роль в данном направлении будет играть мотивация для студента: создание бюджетных мест в институтах недостаточно, необходимо поднимать престиж профессии, по которой выпускник ВУЗа будет работать. Прогнозирование специалистов (в данном случае) необходимо для стратегии развития ВУЗа и региона. Целью создания прогноза является уменьшение уровня неопределенности, в пределах которого государство (в рамках системы) принимает решения. Результаты прогнозирования необходимо представлять технически корректно и точно для эффективного использования в процессе принятия решений.

Для качественного и эффективного прогнозирования, на ряду с методами экстраполяции, множественной корреляции и экспертных оценок, предлагается анализировать состояние рынка труда.

Рассмотрим состояние рынка труда Свердловской области на начало февраля 2013 года (табл.1, рис. 3). В таблице 1 представлено количество вакансий 31 957, количество резюме 13 561.

Рисунок 3 отражает состояние отраслевого рынка труда. Переход России к рыночному типу экономики породил высокий спрос на специалистов в отраслях сферы услуг и торговли. Не менее интересной тенденцией является растущая активность работодателей в найме молодежи, организации стажировок и практик. Причем речь идет все чаще не только о крупных федеральных или международных компаниях, но и об относительно небольших региональных бизнесах. Анализ предложения компаний в Екатеринбурге в конце 2012 года показал, что примерно 45% всех ком-

паний предлагают соискателям попробовать себя в качестве стажера, трудоустроя студентов на неполный рабочий день, в том время как еще в 2010 году их было менее 25%. [2]. Данная тенденция демонстрирует желание работодателя привлечь студентов еще до окончания ВУЗа, познакомить с предприятием, его деятельностью и условиями труда с целью дальнейшего полного трудоустройства.

Для более качественного обоснования прогнозных показателей, ознакомимся с зарубежным опытом в данной области исследования. Многие экономически развитые страны в число макроэкономических прогнозов включают прогноз профессионально-квалификационного спроса на рабочую силу. Лидером здесь являются **США**, которые составляют такие прогнозы на протяжении последних 50 лет, регулярно публикуя их результаты. За эти годы создана информационно-статистическая система прогнозирования занятости. В частности, для решения задачи дефицита специалистов, отраслевые министерства оказали поддержку колледжам и университетам в развитии специальных 1—2 годичных программ обучения по дефицитным специальностям научно-инженерного профиля. Эти программы были созданы для переориентирования подготовки студентов, обучающихся по направлениям, близким к специальностям с кадровым дефицитом.

В Великобритании прогнозированием спроса на специалистов занимается Институт исследований занятости. Долгосрочность прогнозирования составляет от 5 до 10 лет, обновление прогноза происходит ежегодно. Отдельно готовятся прогноз изменения занятости в экономике, прогноз изменения структуры отраслей экономики, распределения занятости по профессиям и типам занятости, предложения труда (высококвалифицированного).

Передовой считается система прогнозирования рынка труда **в Нидерландах**. Прогноз здесь строится на пяти-летний период, прогнозируется число новых рабочих мест и приток трудовых ресурсов, а также строятся отдельные прогнозы для нескольких провинций страны.

В Германии вопросами прогнозирования на рынке рабочей силы и развития образования занимаются многочисленные комиссии, экономические научно-исследовательские институты, а также исследовательские университеты. Причем, деятельность различных организаций, занимающихся прогнозированием трудовых ресурсов, осуществляется по разным направлениям.

Во Франции государство целенаправленно вмешивается в процесс подготовки кадров. Прогнозирование рабочей силы осуществляется в рамках соответствующих пятилетних планов. Основное содержание прогнозов заключается в определении количества рабочих мест, учета объема производства и прогнозов производительности и продолжительности труда, а также анализа динамических изменений профессиональной структуры рабочей силы. Численность работающих в профессиональном разрезе за последний год планируемого периода рассчитывается как отношение соответствующих коэффициентов профессиональной структуры к общему объему занятости. Затем с

учетом демографической ситуации и профессиональной мобильности определяется потребность набора в систему образования.

В целом, можно выделить несколько общих черт — в ряде стран (США, Франция, Япония) прогнозы строятся министерствами труда, однако эта задача поручается независимыми исследовательскими организациями. Результаты прогнозов доступны для заинтересованных сторон и регулярно публикуются в Интернете в открытом доступе. В дополнение к количественным оценкам прогноза все чаще вводятся качественные характеристики рынка труда. [3].

По результатам выполненного исследования для эффективного прогнозирования предлагается разрабатывать государственные программы по взаимодействию ВУЗа, работодателей, центров занятости и кадровых агентств, что позволит наиболее точно соотнести спрос и предложение на рынке труда и даст возможность ВУЗу формировать специальности, востребованные рынком в ближайшем будущем.

Литература:

1. С.Ю. Алашеев, Т.Г. Кутейницына, Н.Ю. Посталюк: Методика среднесрочного прогнозирования спроса на специалистов в системе образования региона // Центр профессионального образования Самарской области, г. Самара.
2. [Электрон. ресурс]. — Режим доступа: www.e1.ru
3. Мониторинг государственной молодежной политики: Методы прогнозирования на рынке труда. 19.10.2009 г.

Мотивация персонала и использование форм материального стимулирования на предприятии

Трифоновна Ирина Владимировна, студент

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

Мотивация персонала лежит на «перекрестке» как проблем, так и достижений организации. Развитие мотивации приводит к повышению производительности деятельности не в меньшей мере, чем технологическое перевооружение. Более того, в истории известны примеры, когда преимущество достигалось не посредством передовой технологии, а как раз вопреки ей — на основе эффективно работающей системы моральных и материальных стимулов.

Руководство организации может разработать прекрасные планы и стратегии, найти оптимальные структуры и создать эффективные системы передачи и обработки информации, установить в организации самое современное оборудование. Однако все это будет сведено на нет, если члены организации не будут работать должным образом, если они не будут справляться со своими обязанностями, не будут вести себя в коллективе соответствующим образом, стремиться своим трудом способствовать достижению организацией ее целей и выполнения ею своей миссии.

В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки.

Мотивация трудовой деятельности — это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации.

Общую характеристику процесса мотивации можно представить, если определить используемые для его объяснения понятия: потребности, мотивы, вознаграждение, цели. [3, с. 58]

Мотив — это то, что определяет действия человека. Мотивом к действию являются потребности человека.

Потребность — это ощущение у человека психологического или физиологического недостатка чего-либо. Потребности могут быть первичными (врожденные) и



Рис. 1. Упрощенная модель мотивации поведения

вторичными (вырабатываются в ходе познания и приобретения опыта). Потребности удовлетворяются посредством вознаграждения.

Вознаграждение — это то, что человек считает для себя ценным. Вознаграждения бывают внешние (зарплата, продвижение по службе, похвала, признание и др.), которые обеспечивает организация, и внутренние (чувство успеха при достижении целей, самоуважение, дружба, общение в процессе работы), которые приносит человеку сама работа.

Цели — это желаемый объект или его состояние, к обладанию которым стремится человек.

В соответствии с рис. 1 мотивация, рассматриваемая как процесс, теоретически может быть представлена в виде шести следующих одна за другой стадий.

Естественно, такое рассмотрение процесса носит достаточно условный характер, так как в реальной жизни нет столь четкого разграничения стадий и нет обособленных процессов мотивации. [2, с. 150]

При мотивации работников необходимо помнить о нескольких важных моментах:

- мотивация носит сугубо индивидуальный характер, трудно найти людей, которые вели бы себя совершенно одинаково;
- ни один человек не является полностью предсказуемым;
- процесс возникновения и исчезновения потребностей очень изменчив;
- потребности трудно выделить, обозначить в ясном виде.

Внешне субъект управления может воздействовать на работника, либо принуждая его силой, либо предоставляя какие-то блага. В связи с этим в психологии различают мотивацию двух видов: положительную и отрицательную.

Положительная мотивация — это стремление добиться успеха в своей деятельности. Она обычно предполагает проявление сознательной активности и связана определенным образом с проявлением положительных эмоций и чувств, например, одобрение работников.

К отрицательной мотивации относится все то, что связано с применением осуждения, неодобрения, что влечет за собой, как правило, наказание не только в материальном,

но и в психологическом плане. При отрицательной мотивации человек стремится уйти от неуспеха. Боязнь наказания приводит обычно к возникновению отрицательных эмоций и чувств. А следствием этого является нежелание трудиться в данной области деятельности.

Стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия в том, что стимулирование — одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Чем выше уровень развития отношений в организации, тем реже в качестве средств управления людьми применяется стимулирование.

Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования в компании, общей системы управления и особенности деятельности самой компании.

Стимулы могут быть материальными и нематериальными.

Материальное стимулирование — это комплекс различного рода материальных благ, получаемых или присваиваемых персоналом за индивидуальный или групповой вклад в результаты деятельности организации посредством профессионального труда, творческой деятельности и требуемых правил поведения.

Следовательно, в понятие материального стимулирования включаются все виды денежных выплат, которые применяются в организации, и все формы материального неденежного стимулирования (рис. 2). [4, с. 515]

Материально-денежное стимулирование — это наиболее очевидный и традиционный способ, который применяет организация для вознаграждения сотрудников за их труд.

Как видно из рисунка 1.4 материальное денежное стимулирование включает в себя несколько элементов: заработную плату, доплаты и надбавки, премии и системы участия в прибылях, капитале.

Центральную роль в системе материального денежного стимулирования труда играет заработная плата. Она и в настоящее время остается для подавляющего большинства трудящихся основным источником доходов, а значит, заработная плата и в перспективе будет наиболее мощным стимулом повышения результатов труда и производства в целом.



Рис. 2. Структура материального стимулирования

Премия считается неординарным вознаграждением (исследования показали, что она мотивирует сильнее, чем ежегодное повышение заработной платы), поскольку выплачивается лишь в определенных случаях. [1, с. 138]

Наиболее распространенными направлениями стимулирования работников с помощью премий являются:

- достижение высоких количественных результатов работы (объема продукции или услуг, массы прибыли, производительности труда, рентабельности);
- эффективное использование оборудования (отсутствие его простоев, поломок, высокая производительность, своевременный и качественный ремонт и т.п.);
- достижение высокого качества продукции и работы (сокращение числа рекламаций, потерь от брака и переделок, повышение сортности, надежности, улучшение потребительских свойств продукции);
- экономное расходование ресурсов (материальных, трудовых, энергетических, финансовых), в том числе снижение материалоемкости, зарплатоемкости и энергоемкости продукции.

К базовой части заработной платы могут быть установлены доплаты и надбавки, которые являются составной частью разработки условий оплаты труда. Их применение обусловлено необходимостью учесть при оплате дополнительные трудозатраты работников, носящие достаточно постоянный характер и связанные со спецификой отдельных видов труда и сфер его приложения, и в связи с этим направлено на создание заинтересованности работников в увеличении дополнительных трудовых затрат и компенсацию этих затрат работодателем.

Возрастает и значение таких стимулов, как участие в прибылях компании и в акционерном капитале. Для этого устанавливается доля прибыли, из которой формируется поощрительный фонд. Распространяется на категории

персонала, способные реально воздействовать на прибыль (чаще всего это управленческие кадры).

К неденежным стимулам относятся такие основные формы, как оплата транспортных расходов, скидки на покупку товаров, производимых организацией, медицинское обслуживание, страхование жизни, оплата временной нетрудоспособности, отпускные, корпоративные пенсии и некоторые другие, являющиеся элементами социальной политики предприятия. [5, с. 88]

В современных компаниях не менее важной, чем материальное вознаграждение, является система нематериального стимулирования. Эффективные технологии нематериального стимулирования позволяют увеличить производительность труда в среднем на 20 %.

Нематериальные стимулы ориентированы на мотивацию человека как личности, а не только механизма, призванного выполнять производственные функции. В отличие от вышеописанных стимулов нематериальные являются внутренними стимулами, т.е. ими нельзя напрямую воздействовать на человека.

К нематериальным способам стимулирования относятся организационные и моральные, а также стимулирование свободным временем.

В завершении, хотелось бы отметить, что мотивация персонала — одно из самых сложных направлений деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных — большое искусство. Предприятия, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. Ни одна система управления не станет хорошо функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, так как она побуждает конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

Литература:

1. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб. / В.Р. Веснин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2008. — 512 с.

2. Виханский О.С. Менеджмент: учеб. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.: ил.
3. Страхова О.А. Организационное поведение: лидерство и личная эффективность руководителя: учеб. пособие / О.А. Страхова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — 168 с.
4. Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А.Я. Кибанова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 695 с. — (Высшее образование).
5. Шапиро С.А. Мотивация / С.А. Шапиро. — М.: ГроссМедиа, 2008. — 224 с.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Опыт создания малых инновационных предприятий при СПб НИУ ИТМО

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Лу Цзяцзя, аспирант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

В целях преодоления научно-технического отставания КНР от развитых стран, Правительство начало широкую программу по созданию научных парков, бизнес-инкубаторов и специальных технологических зон для обеспечения экспортного производства. Этим фирмам Правительство КНР предоставило значительные льготы (налоговые каникулы, привилегии в сфере экспорта и импорта, научно-технические гранты и др.). Фирмам-участницам кредиты выделялись государственными банками под низкие проценты. Государственное регулирование деятельности научно-технических организаций, технопарков и инженерных центров проявляется, прежде всего, в определении направлений исследований и в развитии высокотехнологичных производства, а также в бюджетном финансировании стратегически важных разработок. Успех в развитии технологических парков и бизнес-инкубаторов способствовал стремительному расширению инновационной активности особенно в сфере малого бизнеса, что послужило мощным импульсом для формирования в КНР рынка венчурного капитала. [1–2] В этой связи, начиная с 2003 г., Министерство науки и технологий уделяет значительное внимание созданию национальной сети научных и технологических посреднических агентств, организуемых на базе некоторых исследовательских институтов. Наличие таких агентств и высоко-технологичных малых предприятий является одним из важнейших условий, обеспечивающих подъём национальной инновационной системы. Посреднические агентства играют основную роль в популяризации технологических новшеств, в их производственном приложении, в оценке новых научно-технических достижений и в распространении инновационных идей. Ныне в научно-технической сфере КНР сосредоточено 38,5 млн. человек и по численности занятых в научно-технической сфере, Китай занимает ведущее место в мире.

Наиболее существенными шагами государственных органов зарубежных стран в отношении создания условий развития малых инновационных предприятий является:

— Определение количественных критериев оценки инновационной активности предприятия, например, таких как степень вовлечённости (в % от общего объема деятельности) в НИОКР, в создание новых продуктов и услуг, их производство; модернизацию ранее производимых продуктов и услуг, обновление и модернизацию оборудования, внедрение новых технологий.

— Разработка и реализация программ финансирования инновационных разработок и НИОКР, нацеленных на обеспечение преемственности между стадией исследований и этапом последующей разработки рыночного продукта в целях ускоренной коммерциализации передовых разработок.

— Необходимость оказания всесторонней помощи (финансовой, материально-технической и консультационной) только таким предприятиям, которые осуществляют инновационную деятельность в соответствии с действующими приоритетами социально-экономического развития (страны, региона, города) и получили экспертное заключение уполномоченной комиссии.

Для стимулирования инновационной деятельности в малых предприятий обеспечивается возможность: [3–4]

— Получения субсидий (до 50 % от стоимости проекта) или льготных кредитов на длительные сроки (5–10 лет), либо на период завершения работ по утверждённому проекту;

— Упрощённого оформления таможенных процедур и освобождение от таможенных, пошлин при импорте необходимого оборудования, комплектующих изделий и материалов;

— Предоставление налоговых каникул, освобождение от налогообложения затрат, связанных с реализацией утвержденных проектов (разработка или приобретение проектной документации, закупка оборудования, его монтаж и ввод в эксплуатацию, обучение персонала, проведение необходимых исследований по НИОКР, изготовление опытных образцов и макетов, консультационные услуги, патентование, сертификация товаров и услуг, а также оплату услуг других организаций);

— Предоставления налоговых льгот для стимулирования создания совместных инновационных малых предприятий на базе академических структур, университетов и отраслевых НИИ в целях осуществления межведомственных и междисциплинарных исследований и НИОКР;

Установления ускоренных сроков амортизации (~5 лет), на все закупленное в рамках реализации проекта оборудование, приборы и вспомогательную технику;

Компенсации затрат на услуги по патентованию разработок и проведение других мероприятий по обеспечению защиты авторских прав;

Оказания бесплатной государственной технологической поддержки малых предприятий, включая предоставление результатов научно-технических разработок, выполненных в государственных НИИ и лабораториях, а также путём своевременной информационной и консультационной поддержки предпринимателей;

Обеспечения преимущественного доступа в технопарки, бизнес-инкубаторы и в производственные зоны для реализации проектов;

Предоставления каникул по подоходному налогу сроком до 10 лет. технопаркам и бизнес-инкубаторам, а также находящимся в них предприятиям, занятым инновационной деятельностью;

Оказания технической и финансовой поддержки выдающимся индивидуальным новаторам, изобретателям и предпринимателям, включающей меры экономического и социального страхования при возникновении критических ситуаций;

Получения на льготных условиях технической и организационной помощи при осуществлении экспортных операций и при продвижении экспортируемых товаров и услуг на внешние рынки;

Получения возможности на льготных условиях осуществлять регулярное повышение квалификации управляющего персонала в специализированных учебных заведениях в целях активного продвижения новейших методов управления предприятиями.

С целью реализации правительственных инициатив за рубежом стран реализуются следующие программы:

1. Разработка и реализация программ по привлечению к консультационной и наставнической деятельности высококвалифицированных специалистов, ныне находящихся на пенсии, но имеющих возможности для передачи своего опыта и знаний молодому поколению предпринимателей и специалистов сектора малых предприятий. Это особенно важно при освоении новых производств и сложных технологий (программа SCORE, применяется во многих странах).

2. Программа государственных закупок в секторе малых предприятий инновационных разработок, результатов НИОКР, высокотехнологичной и наукоёмкой продукции, включающая заключение контрактов государственными предприятиями на соответствующие инновационные разработки, НИОКР, а также наукоемкие продукты и услуги. Такие контракты обязательно должны

предусматривать: получение исполнителем необходимых результатов по решению научно-технической проблемы, заявленной заказчиком, в течение определенного срока; предоставление заказчиком кредитования, необходимого исполнителю на весь период выполнения работ; гарантии заказчика на приобретение будущих результатов работы исполнителя.

3. Программа предоставления государственных гарантий для кредитования предприятий осуществляющих модернизацию активной части основных фондов, осваивающих новые технологии или ведущих строительные работы по реконструкции старых или созданию новых производственных площадей.

Весьма интересным направлением поддержки производственной и инновационной деятельности в секторе малых предприятий, является использование опыта высококвалифицированных специалистов (управленцев, инженеров, ученых, финансистов и др.) ныне вышедших на пенсию и имеющих возможности для применения своих знаний и опыта. [5] Практически во всех развитых странах созданы консультационные пункты, обслуживаемые специалистами пенсионного возраста (Service Corps of Retired Executives — SCORE). Этот мощный интеллектуальный резерв нашей страны может быть задействован при минимальных организационных усилиях и небольших финансовых затратах. Например, при местных структурах поддержки малых предприятий можно создавать локальные информационные базы данных о высококвалифицированных специалистах-пенсионерах, проживающих в данном городе или районе и заинтересованных в активном сотрудничестве. По мере развития этой формы консультационных услуг, локальные базы могут быть интегрированы в более крупные базы с выходом в интернет.

В рамках настоящего исследования был изучен опыт создания условий для организации и развития малых инновационных предприятий в зарубежных странах.

Проведенные исследования позволили определить основные направления и методы поддержки малого бизнеса, выявить наиболее принципиальные государственные программы и инициативы, необходимые для развития малых инновационных предприятий во всем мире. Очевидно, что активная поддержка малого бизнеса зарубежными странами объясняется не их благотворительными намерениями, а тем, что именно малые хозяйственные структуры, обеспечивающие формирование конкурентной среды и способствующие сокращению безработицы, рассматриваются сейчас как локомотив экономического развития в мире. Опыт некоторых развитых и стремительно развивающихся стран в сфере создания условий для организации и развития малых предприятий свидетельствует о необходимости системного государственного подхода во всех процессах, касающихся ускоренной модернизации экономики Казахстана на основе всестороннего стимулирования инновационной деятельности сектора малого бизнеса. В этой связи целесообразно

рассмотреть комплекс законодательных предложений, сопровождаемых рядом целевых программ и организационных мероприятий, направленных на создание национальной инфраструктуры поддержки инновационной де-

ятельности в нашей стране. Скорейшая реализация этих мер позволит создать более благоприятные условия для стимулирования инновационной деятельности в секторе малых предприятий.

Литература:

1. <http://www.ChinaChamber.com.cn>
2. И.В. Мажаров. Научно-техническая программа КНР: взгляд в будущее // http://www.chinadata.khv.ru/scit_ma.htm
3. Скиданов В.К. Инновационная деятельность малых предприятий.
4. Перспективы и роль в развитии российской экономики // Актуальные проблемы
5. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. — М., 2006.

Анализ и оценка уровня финансовой безопасности предприятия

Володина Ирина Гавриловна, кандидат экономических наук, доцент
Филиал Удмуртского государственного университета (г. Воткинск)

В статье проводится оценка финансовой безопасности конкретного хозяйствующего субъекта, а также предлагаются шаги по повышению уровня его финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, показатели финансовой безопасности предприятия, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность.

Одним из ключевых элементов системы современного управления, имеющим приоритетное значение для сегодняшних условий экономики России, является управление финансовыми ресурсами, денежными потоками компании. Процесс управления предприятием находится в тесной взаимосвязи с вопросами безопасности, и ослабление практически любой составляющей инфраструктуры предприятия непосредственно отражается на его безопасности.

Главный принцип сохранения финансовой безопасности — это контроль и балансирование доходов и расходов экономической системы. На сохранение финансовой безопасности оказывают значительное влияние следующие факторы.

К внутренним факторам финансовой безопасности относятся:

- квалификация учетного и финансово-экономического персонала;
- квалификация и навыки высшего руководства предприятия;
- юридическое обеспечение и экспертиза договоров и контактов предприятия;
- эффективность системы внутреннего контроля;
- кассовая, налоговая и платежная дисциплина;
- сбытовая и маркетинговая стратегия предприятия (организации).

Среди внешних факторов, влияющих на финансовую безопасность хозяйствующего субъекта, можно выделить:

- законодательную и нормативную базу, регулируемую хозяйственную деятельность;
- платежеспособность дебиторов;
- деятельность (противодействие) государственных органов и органов местного самоуправления;
- активность кредиторов по востребованию долгов;
- эффективные деловые отношения с финансово-банковской системой (способность или возможность привлекать кредитные ресурсы по минимально возможной цене);
- надежность партнеров и контрагентов.

Судить о финансовой безопасности хозяйствующего субъекта можно по множеству финансовых показателей, основными из которых являются показатели, характеризующие ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. Примерный перечень показателей представлен в таблице 1.

В зависимости от конкретного значения показателя можно судить о высоком, среднем или о низком уровне финансовой безопасности предприятия. Очевидно, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что вся система показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. А за пределами значений пороговых показателей предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения.

Таблица 1

Рейтинговая оценка ФБП по финансовым показателям

Наименование показателя	Высокий уровень ФБП	Средний уровень ФБП	Низкий уровень ФБП
1. Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3–0,5	<0,3
2. Доля заемных средств в общей сумме источников	<0,5	0,5–0,7	>0,7
3. Коэффициент финансового рычага	<1,0	1,0–2,3	>2,3
4. Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	1,0–2,0	<1,0
5. Коэффициент срочной ликвидности	>0,8	0,4–0,8	<0,4
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1–0,2	<0,1
7. Рентабельность всех активов	>0,1	0,05–0,1	<0,05
8. Рентабельность собственного капитала	>0,15	0,1–0,15	<0,1
9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	>1,6	1,0–1,6	<1,0
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,26	0,1–0,26	<0,1
11. Доля накопленного капитала*	>0,1	0,05–0,1	<0,05
12. Запас финансовой прочности, %	>25	10–25	<10

*Доля накопленного капитала определяется отношением нераспределенной прибыли прошлых лет и текущего периода к валюте бухгалтерского баланса.

Рассмотрим уровень финансовой безопасности конкретного предприятия и в качестве объекта исследования выберем ОАО «Пищекомбинат «Воткинский».

История ОАО «Пищекомбинат» Воткинский», согласно данных городского архива, начинается в 1939 году с момента образования рыболовецких бригад. Вновь созданное предприятие получило название «Воткинский горпищекомбинат» и занималось переработкой отловленной рыбы.

С конца 1940 года на предприятии вводится в эксплуатацию новое оборудование. С этого момента появляются три направления деятельности комбината: кондитерская фабрика, мастерская безалкогольных напитков и цех по фильтрации пива.

С началом войны комбинат переориентировал свою деятельность; для нужд фронта предприятие катало валенки, перерабатывало картофель, квасило капусту — все для Победы.

В послевоенное время предприятие перепрофилировалось и переименовалось в Кондитерскую фабрику «Воткинская», которая занималась выпуском пряников и карамели. В последующие годы предприятие освоило новые виды продукции, такие как: ирисы, драже, мармелад.

В 1990 году в соответствии с решением исполкома Воткинского горсовета фабрика реорганизуется в народное предприятие «Пищекомбинат «Воткинский».

В настоящее время ОАО «Пищекомбинат «Воткинский» выпускает более 100 наименований продукции, это такие известные всем сладости как драже, ирисы, леденцовая карамель, зефир, мармелад, шербет, печенье, а также линейка пралиновых и грильяжных конфет. Качество продукции комбината и по сегодняшний день остается на высочайшем уровне. Большинство продукции

изготавливается по традиционным рецептам, в соответствии с ГОСТом, с использованием только качественного сырья, без каких-либо заменителей и добавок.

В производстве используется только качественное натуральное сырье — это сахар, патока, молоко сгущенное с сахаром, сливочное масло, арахис, фундук, курага и чернослив.

На предприятии налажен жесткий контроль за качеством выпускаемой продукции, соблюдением технологических процессов изготовления и качеством поступающего сырья. Дает возможность это сделать собственная сертифицированная лаборатория, оснащенная полным набором необходимых измерительных приборов и средств контроля.

Сегодня продукция широко представлена в Удмуртской Республике, Республиках Татарстан и Башкортостан, Свердловской, Челябинской, Тюменской областях, Пермском крае, как в небольших магазинах формата «У дома», так и в крупных магазинах известных всем сетей: «Ижтрейдинг», «Айкай», «Виват», «Семья», «Добрыня», «Пятерочка», «Байрам», «Сабантуй». Но предприятие не собирается останавливаться на достигнутом и ведет постоянную работу по освоению новых рынков сбыта в других регионах.

Главной целью предприятия является удовлетворение спроса потребителей и повышение конкурентоспособности продукции. Качество важнейшее, неизменное средство достижения поставленной цели. Это подтверждается почетными дипломами и медалями, которыми награждено предприятие.

Основные направления деятельности: выпуск и реализация продовольственных товаров, а именно: шоколада и

Таблица 2

Основные экономические показатели деятельности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский» за 2010–2012 гг.

Показатели	2010	2011	2012	Абс. изменение показателей (+, -)		Темп роста, %	
				2011 к 2010	2012 к 2011	2011 к 2010	2012 к 2011
1. Выручка от реализации, тыс.руб.	82746	85717	100552	2971	14835	103,6	117,3
2. Себестоимость продукции, тыс.руб.	76592	79831	95229	3239	15398	104,2	119,3
3. Прибыль от реализации, тыс.руб.	5682	5390	4579	-292	-811	94,9	85
4. Чистая прибыль, тыс.руб.	3687	3437	1973	-250	-1464	93,2	57,4
5. Стоимость основных средств, тыс.руб.	10139	9543	10747	-596	1204	94,1	112,6
6. Оборотные активы, тыс.руб.	25013	27568	31496	2555	3928	110,2	114,2
7. Численность работников, чел.	157	147	138	-10	-9	93,6	93,9
8. Фонд оплаты труда (годовой), тыс. руб.	15142,8	16209,6	17250,0	1066,8	1040,4	107,0	106,4
9. Фондоотдача, руб./руб.	8,161	8,982	9,356	0,821	0,374	110,1	104,2
10. Фондоемкость, руб./руб.	0,123	0,111	0,107	-0,012	-0,004	90,2	96,4
11. Фондовооруженность, руб./чел.	64,58	64,918	77,877	0,338	12,959	100,5	120
12. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в оборотах	3,308	3,109	3,193	-0,199	0,084	94,0	102,7
13. Производительность труда, тыс. руб./чел.	527,045	583,109	728,638	56,064	145,529	110,6	125
14. Среднемесячная зарплата, руб.	8037,57	9189,1	10416,67	1151,53	1227,57	114,3	113,4

сахарных кондитерских изделий; мучных кондитерских изделий длительного хранения.

Динамика основных экономических показателей ОАО «Пищекомбинат «Воткинский» за последние три года представлена в таблице 2.

Проанализировав изменение основных показателей деятельности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский», можно сделать вывод о том, что в 2012 году по сравнению с предыдущими годами выручка от продажи продукции имела тенденцию роста, что должно было положительно сказаться на прибыли. Однако прибыль от продаж уменьшилась в 2012 году на 292 тыс.руб. в связи с увеличением затрат на производство и реализацию продукции. Это можно проследить и по показателям финансовой безопасности исследуемого предприятия (таблица 3).

Из двенадцати показателей финансовой безопасности, безусловно, высокий уровень за 2010–2012 года имеют девять показателей. В положительную сторону меняется величина коэффициента абсолютной ликвидности: с низкого уровня в 2010 и 2011 годах в 2012 году показатель принимает относительно высокое значение. И только показатели рентабельности демонстрируют снижение и переход на более низкий уровень финансовой безопасности, что также объясняется снижением массы прибыли в 2012 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие, которое характеризуется и высокой финансовой устойчивостью, и хорошей ликвидностью и платеже-

способностью должно постоянно изыскивать резервы снижения себестоимости продукции. Это позволит хозяйствующему субъекту повысить долю собственного капитала в стоимости имущества, увеличить величину источников собственных оборотных средств, а, что самое главное — увеличить уровень рентабельности как обобщающего показателя эффективности деятельности предприятия.

Поэтому ОАО «Пищекомбинат «Воткинский» необходимо продолжить работу в направлении снижения себестоимости продукции, для чего предприятие может осуществлять такие мероприятия как:

- уменьшение общехозяйственных расходов в части затрат на автотранспорт, представительские расходы, на командировки, на охрану и др.;
- внедрение ресурсосберегающих технологий;
- упрощение организационной структуры с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату труда управленческого персонала;
- введение более жесткого контроля за потреблением энергоресурсов;
- повышение механизации производственного процесса и сокращение ручного труда;
- сокращение затрат на покупку сырья и материалов;
- использование менее дорогих компонентов, где это возможно;
- внедрение прогрессивных форм оплаты труда, обеспечивающих рост производительности труда работников с

Таблица 3

Показатели финансовой безопасности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский»

Наименование показателя	2010	2011	2012
1. Коэффициент финансовой независимости	0,75	0,81	0,76
2. Доля заемных средств в общей сумме источников	0,25	0,19	0,24
3. Коэффициент финансового рычага	0,33	0,23	0,32
4. Коэффициент текущей ликвидности	3,52	3,91	3,12
5. Коэффициент срочной ликвидности	1,84	1,76	1,37
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,012	0,064	0,37
7. Рентабельность всех активов	0,13	0,12	0,06
8. Рентабельность собственного капитала	0,14	0,11	0,06
9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	2,49	2,35	2,52
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,64	0,74	0,67
11. Доля накопленного капитала	0,66	0,72	0,73
12. Запас финансовой прочности, %	92,3	91,6	86,0

целью сокращения затрат на оплату единицы продукции;
 — уменьшение объемов материальных отходов и их использование для производства сопутствующей продукции;

— проведение маркетинговых исследований, наблюдений за различными оптовыми ценами по аналогичной продукции в нашем и соседних регионах и т.п.

Литература:

1. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст]. — Волгоград, 2007.
2. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.it2b.ru/blog/arhiv/772.html>.

Методика внедрения системы «бережливое производство» на предприятиях сферы услуг

Жеребцов Вячеслав Александрович, заместитель генерального директора по экономике и финансам
 ОАО «Забайкальская пригородная пассажирская компания», аспирант
 Забайкальский институт железнодорожного транспорта (г. Чита)

Рассмотрена новая методика внедрения системы «Бережливое производство» для предприятий сферы услуг, описана роль ее основных элементов. Апробация методики на сегодня проводится на транспортных предприятиях.

Ключевые слова: бережливое производство, стандартизация, персонал, бережливый учет, качество обслуживания.

The organization of the implementation of the «lean production» in service industries.

Consider a new method of introduction of «lean production» for service companies, described the role of its main elements. Testing methods for today on the transport companies.

Key words: Lean production, standardization, personnel, lean accounting, quality of service.

В связи с наличием разницы между производственной сферой и материальной, подходы к организации и управлению предприятием имеют ряд различий. Поэ-

тому применение систем менеджмента качества (СМК) и методов повышения эффективности будет зависеть от различных факторов.

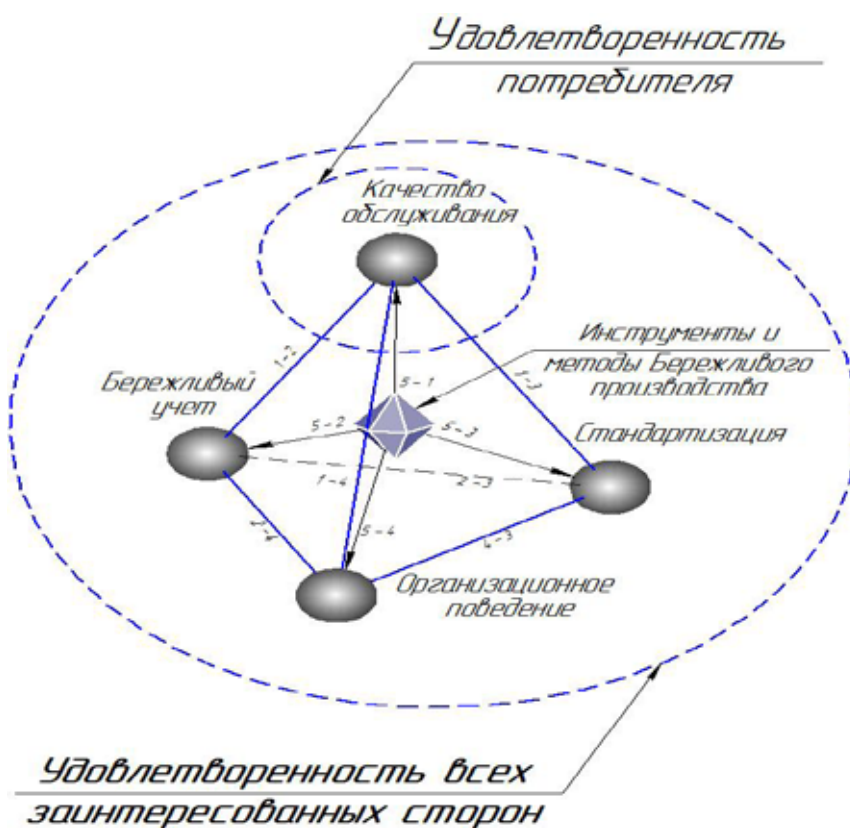


Рис. 1. Поэлементная модель системы качественного управления «бережливым производством». Расшифровка связей в системе: 1–2 обеспечение информацией об элементе качество, 1–3 ориентирование элемента персонал на постоянное совершенствование и развитие, 1–4 обеспечение развития, 2–3 управление элементом персонал, 2–4 – обеспечение требований к качеству услуги, 3–4 – оптимизация деятельности

Проблемы стоящие перед предприятиями сферы услуг: низкая производительность, высокие производственные потери, низкое качество обслуживания, постоянная нехватка материальных, человеческих и финансовых ресурсов можно решить с помощью системы «бережливое производство». Использование концепции бережливого производства в России как для промышленных предприятий (ОАО «ГАЗ», ОАО «КамАЗ», ОАО «КрАЗ» и т.д.), так и для сферы услуг (ОАО «РЖД», ОАО «Сбербанк», компания «Grand Gift» и т.д.) доказывает свою эффективность.

С учетом изученного опыта, нами за основу были приняты четыре базовых элемента внедрения – стандартизация, бережливый учет, качественное обслуживание клиентов, организационное поведение сотрудников.

Модель качественного управления «бережливым производством» представлена на рисунке 1.

1. Принять за основу четыре базовых элемента внедрения – стандартизация, бережливый учет, качественное обслуживание клиентов, организационное поведение сотрудников.

2. Инструменты и методы системы «Бережливое производство» одновременно и равномерно используются во всех элементах.

3. Качество обслуживания потребителя занимает главенствующее значение т.к. находится в пространстве удовлетворенности потребителя, что является итогом работы предприятия сферы услуг.

4. Вся схема внедрения системы «Бережливое производство» направлена в конечном итоге на удовлетворенность всех заинтересованных сторон т.е. находится в его пространстве.

5. Все элементы взаимосвязаны между собой (1–2 – обеспечение информацией об элементе качество; 1–3 – ориентирование элемента персонал на постоянное совершенствование и развитие; 1–4 – обеспечение развития; 2–3 – управление элементом персонал; 2–4 – обеспечение требований к качеству услуги; 3–4 – оптимизация деятельности.).

Данное положение основано на том, что без первоочередного, равномерного развития указанных элементов невозможно эффективное внедрение системы бережливого производства. Причем внедряться должны не просто элементы, а комплекс технологий управления, подкрепленный соответствующими методами. По нашему убеждению, как и в химической формуле, изменение даже места одного элемента может полностью изменить всю систему. Концептуальные основы внедрения

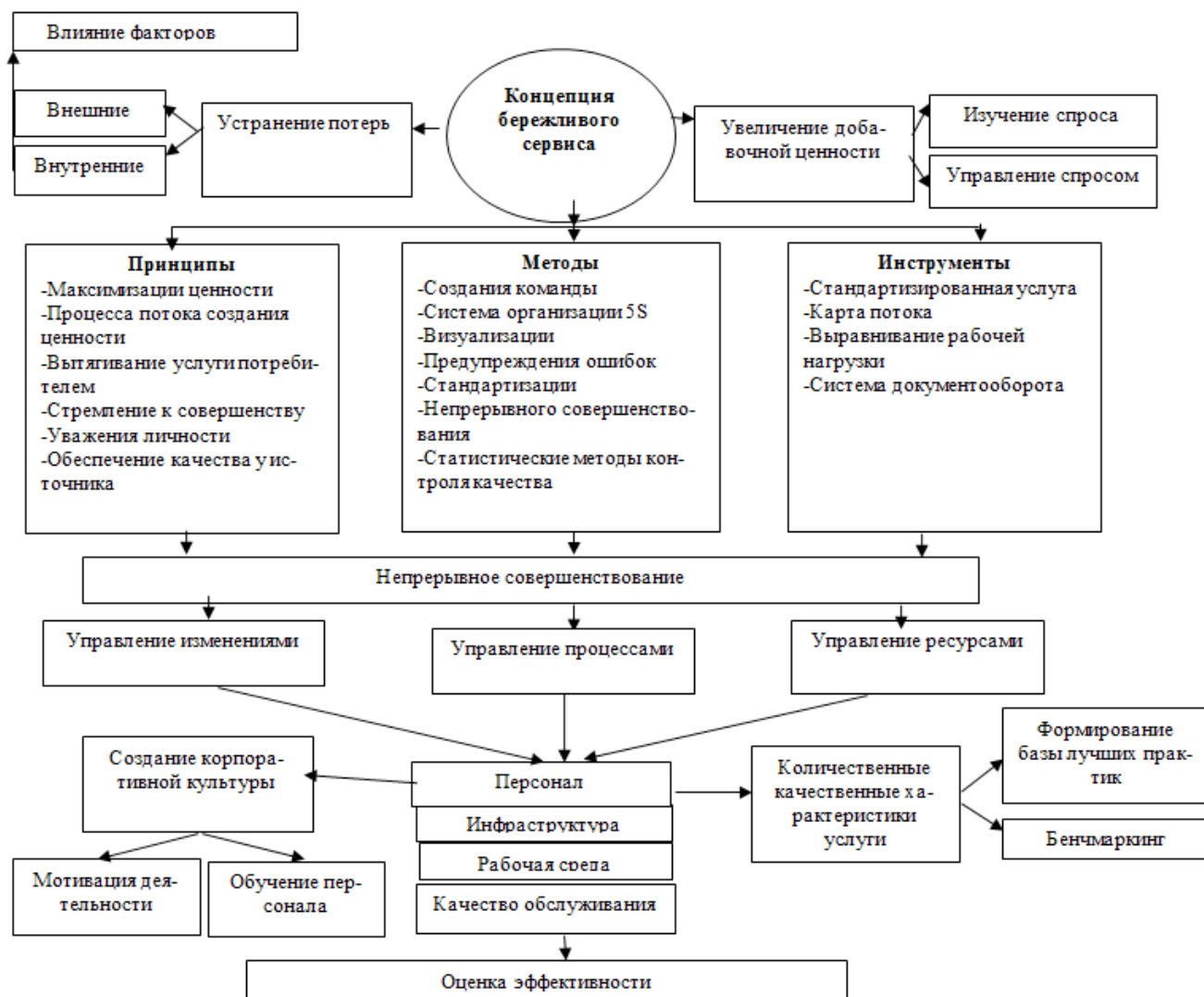


Рис. 2. Концептуальные основы системы «бережливого сервиса»

системы бережливое производство представлены на Рисунке 2.

Качество обслуживания должно поддерживать выполнение таких параметров как безопасность, комфортность, надежность, эксклюзивность, эргономичность и т.д. Популярный лозунг «Качество-дело каждого» в рамках внедрения системы «бережливое производство» находит свое применение за счет устранения потерь и улучшения культуры обслуживания, вовлечения всего персонала.

Элементы системы неразрывно связаны между собой, так элемент «качество обслуживания» и «стандартизированная работа» имеют следующие общие факторы:

1. Выполнение должностных обязанностей и грамотные точные доходчивые пояснения или описания стандарта.
2. Стремление помочь клиенту и оптимально быстрое выполнение операции (когда на первый план выходит желание клиента, а не желание «навязать» услугу)
3. Компетентность, внимательность и тщательная проверка предъявленного документов.

4. Информированность и знание новых достижений подобных услуг, в том числе в других компаниях, а также общее повышение интеллекта дает возможность уверенности и убедительности при обслуживании.

На наш взгляд, возможно в рамках внедрения методики подразделить выполнение услуги на «классы» или «уровни», что в свою очередь даст возможность разделить на уровни и набор качественных характеристик услуги сферы обслуживания. Например, услугу «предоставления продажи билетов», можно разбить на уровни обслуживания:

1. Уровень обслуживания — самостоятельный (с использованием билетопечатающих автоматов);
2. уровень обслуживания — по требованию (через кассу, проводника);
3. уровень обслуживания — предупредительный, комплексный (продажа абонементных билетов с доставкой, оказание дополнительных услуг).

Основной проблемой создания стабильной системы качества сферы обслуживания является изменчивость исполнения услуги. В сфере обслуживания, к тому же,

сложно обеспечить контроль качества оказания услуги, особенно в час «пик» или во время повышенного спроса. Взаимоотношения с потребителем составляют до 70 процентов от общего времени предоставления услуг. При этом сфера качества полностью влияет на результат предоставления услуги и в целом — на жизнеспособность предприятия.

Построение верного **«Организационного поведения»** сотрудников предприятия является самой важной задачей при внедрении системы «бережливого производства». Без решения этой проблемы полноценное не «показушное» внедрение системы «бережливое производство» и даже просто улучшение производственных процессов не может быть успешно проведено. Решение проблем вовлеченности и увлеченности людей можно разделить на следующие основные задачи, это:

1. Тщательный подбор кадров
2. Постоянное обучение всех сотрудников предприятия
3. Предоставление условий для обучения
4. Мониторинг работы персонала
5. Создание и применение системы мотивации персонала на полноценное качественное внедрение системы «бережливое производство»
6. Создание единой команды, объединенной общими целями и выстроенными межличностными отношениями.
7. Непрерывное совершенствование

При решении этих задач необходимо отказаться от форсированного внедрения, нацеливания людей на быстрый положительный результат.

Нестандартный подход к обучению на производстве с использованием: индивидуальных программ обучения для руководителей предприятия и рядовых исполнителей, интерактивных обучающих программ, практических методов обучения, деловых игр, создание базы лучших практик по компаниям, а в дальнейшем и проведение оценки и самооценки усвоения программы, и также способности применять изученный материал на практике позволяет построить самообучающуюся организацию.

Системы учета, применяемые на отечественных предприятиях, не имеют достаточной адаптивности к изменению рыночных ситуаций, т.е. не обладают нужной оперативностью, гибкостью и доступностью предоставления информации для менеджмента. Для адаптивности предприятию нужна информированность или осведомленность о показателях процессов и их изменении, как внутри процессов, так и при взаимодействии с внешним окружением (покупателями, поставщиками и т.д.). Принятие эффективных управленческих решений на основе точной и оперативной информации в реальном режиме времени является важнейшим фактором конкурентоспособности предприятия. Применение на предприятиях модели бережливого производства невозможно без изменения системы управления предприятием. Не последнюю роль в этом преобразовании имеет производственный и управленческий учет.

Возможные варианты преобразований учета:

- создание нового отдельного управленческого **«бережливого учета»** и изменение системы управленческой и финансовой отчетности по принципам концепции «бережливое производство»;

- ведение учета на базе существующего финансового учета с введением дополнений на принципах бережливости.

Задачами элемента «бережливый учет», на наш взгляд будут являться:

- разработка и предоставление внутренней отчетности по бережливому производству, оптимизация документооборота на предприятии;
- создание базы данных по потерям;
- разработка и в дальнейшем контроль за показателями бережливости (эффективность сервисного процесса, время ритма, время такта, удовлетворенность потребителя и т.д.).

Применение **стандартизации** в рамках внедрения системы «бережливое производство» масштабно. Такие инструменты бережливого производства как система 5 «S», SMED, «пока-йока», канбан, кайдзен невозможно применять без фиксации достигнутых результатов.

Особенности сферы услуг выдвигают иные требования к проведению работ по внедрению инструментов бережливого производства. Так не все инструменты применяемые к сфере материального производства, применимы для предприятий сферы услуг. Если в производственной сфере основной упор делается на качество работы оборудования и выпущенной продукции, то для обслуживания главным является качество предоставленной услуги. При этом роль стандартизации значительно усложняется.

Нематериальность услуг выдвигает на первый план такие задачи как, качественное оказание услуг с первого раза (отсутствие качества приводит к потерям клиентов), уход от неоднозначности и сложности внутренних процедур (организации работ) и технологий, контроль за неритмичностью, поиск и устранение новых видов потерь образующихся в процессе оказания услуг.

Применение стандартов для сферы услуг должно предусматривать следующий критический набор параметров — безопасность, качество обслуживания, производственные методы, производительность, время выполнения работ.

Пример результата на основе самооценки представлен на Рисунке 3. При рассмотрении схемы становится очевидным, что внедрение было осуществлено неравномерно. По некоторым элементам опережение, по некоторым отставание. Сам анализ процесса внедрения дает нам право говорить, что неравномерности ведут к неэффективному внедрению системы и при значительных разрывах могут полностью разрушить все усилия по внедрению. В отсутствие эффективной системы управления, в частности, стандартов, учета, обучения персонала, проведения оценки по результатам внедрения приводит к не-

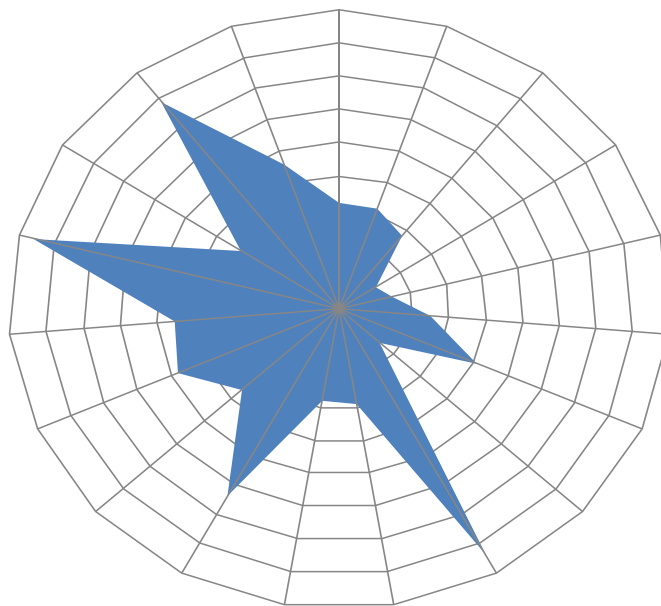


Рис. 3. Оценка внедрения системы «бережливое производство»

стабильности результатов. Вот некоторые признаки того, что система управления является слабой и недостаточной для возможности полноценного внедрения методологии бережливого производства:

Сотрудники не заинтересованы в совершенствовании своей деятельности.

Постоянно проводится анализ, без корректирующих действий.

Проблемы не выявляются и скрываются.

Существует практика наказаний за системные ошибки.

В компании не производится оценка и самооценка деятельности.

Сотрудники не знают о жалобах клиентов и не принимают участия в их решении.

Принятые стандарты не обновляются и не совершенствуются.

Корректирующие и предупреждающие действия являются просроченными.

Таким образом, только постоянная, планомерная, методичная работа одновременно по всем основным элементам дает возможность оптимально эффективно внедрить систему бережливого производства на предприятиях сферы обслуживания, т.е. систему постоянного самосовершенствования предприятия.

Литература:

1. Электронный ресурс: www.sap.com
2. Электронный ресурс: LeanZone.ru
3. Стандартизированная работа / Пер.с англ. — М.:Институт комплексных стратегических исследований, 2007 — 152 стр.

Интегрированный контроллинг: матричный подход к формированию целевых параметров управления промышленными экономическими системами

Калинина Наталья Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный институт сервиса

На современном этапе развития экономических отношений в России главной задачей является поиск путей обеспечения устойчивого роста хозяйствующих субъектов в промышленности. Как показывает практика, в развитии экономического потенциала промышленных организаций

региона важную роль играет не только рациональное использование ресурсной базы, производственных мощностей, наличие эффективной кадровой и маркетинговой политики, но и применение современных форм управления ими. В условиях нестабильной среды, характе-

ризующей условия хозяйствования отечественных промышленных предприятий, одной из таких форм выступает интегрированный контроллинг как регламентированное взаимодействие связанных по вертикали и горизонтали содержательно и во времени с ориентацией на цели и приоритетные направления развития предприятия процессов планирования, учета, контроля, анализа и регулирования, осуществляемое с помощью организационного, инструментально-методического, кадрового и информационного обеспечения [1, с. 20].

Анализ экономических публикаций по теме исследования показал, что в современной теории и практике контроллинга отсутствует методологически единая система оценки эффективности управления структурными подразделениями и промышленной организацией в целом. Как правило, представители топ-менеджмента компании формирует свою систему оценки степени достижения целей, исходя из приоритетов развития бизнеса в целом. Что касается создания системы показателей для целей интегрированного контроллинга, то данный момент связан с определенными трудностями, суть которых сводится к тому, что хозяйственная деятельность предприятия представляет собой совокупность большого количества непрерывно действующих и постоянно изменяющихся факторов и получаемых результатов. Завершение какого-либо процесса и полученные при этом результаты, являющиеся выходом из соответствующей подсистемы, являются одновременно входом для другой подсистемы, началом другого процесса, дающего другие результаты. Поэтому возникает потребность в наличии системы показателей, позволяющих количественно охарактеризовать и оценить сложившуюся на предприятии ситуацию, вскрыть причины и последствия ее возникновения, принять меры корректирующего характера. Следовательно, формируемая система целевых параметров управления в рамках интегрированного контрол-

линга должна соответствовать определенным требованиям, среди которых можно выделить такие, как [2, с. 124]:

- целеориентированность параметров управления;
- ограниченный объем целевых параметров управления;
- многофункциональное изложение целевых параметров управления;
- динамичность, актуальность и перспективность целевых параметров управления;
- характер раннего предупреждения;
- сопоставимость целевых параметров управления;
- наличие нефинансовых критериев оценки деятельности современного хозяйствующего субъекта в промышленности.

Учитывая вышеизложенное, при формировании целевых параметров управления для целей интегрированного контроллинга воспользуемся матричным методом проектирования, доказавшим максимальную эффективность в быстро меняющихся условиях, а именно в таких функционируют современные экономические системы в промышленности России. Переход к матричному подходу в построении системы показателей достижения целей организации — целевых параметров управления — является реакцией на изменение глубины и силы воздействия ряда факторов внешней среды, выразившееся в первую очередь в интенсификации информационных потоков. основополагающим принципом в матричном подходе к разработке системы целевых параметров управления экономическими системами в промышленности является не совершенствование показателей деятельности отдельных структурных подразделений, а повышение информативности и эффективности их взаимодействия в рамках формирования своевременной, полной и достоверной информации в процессе выработки адекватного поведения на изменения условий среды хозяйствования.



Рис. 1. Структура системы целевых параметров управления экономическими системами в промышленности

Таблица 1

Матрица «Центр ответственности – Цели – Целевые параметры управления»

Центр ответственности	Цели			
	Стратегические целевые параметры		Оперативные целевые параметры	
	количественные	качественные	количественные	качественные
Обслуживающий центр	Показатели потенциала развития	Показатели качества потенциала развития	Показатели текущих затрат	Показатели устойчивости текущей деятельности
			Показатели текущего результата	Показатели эффективности использования живого труда
			Показатели ресурсной обеспеченности	Показатели эффективности использования материально-технических ресурсов
Центр МТО	Показатели потенциала развития	Показатели качества потенциала развития	Показатели текущих затрат и текущего результата	Показатели природоохранной деятельности и безопасности
				Показатели качества обслуживания
				Показатели устойчивости текущей деятельности
Производственный центр	Показатели потенциала развития	Показатели качества потенциала развития	Показатели текущего результата	Показатели эффективности использования живого труда
				Показатели эффективности использования материально-технических ресурсов
				Показатели эффективности природоохранной деятельности и экологической безопасности
Сбытовой центр	Показатели потенциала развития	Показатели качества потенциала развития	Показатели текущего результата	Показатели качества условий труда
				Показатели устойчивости текущей деятельности
				Показатели оценки коммерческой активности
Административный центр	Показатели природоохранной деятельности и экологической безопасности	Показатели качества потенциала развития	Показатели успешности конкуренции	Показатели эффективности использования живого труда
				Показатели эффективности использования материально-технических ресурсов
				Показатели устойчивости текущей деятельности
	Показатели потенциала развития	Показатели качества потенциала развития	Показатели текущего результата	Показатели рентабельности деятельности
				Показатели успешности конкуренции
				Показатели эффективности использования живого труда
	Показатели природоохранной деятельности и экологической безопасности	Показатели качества потенциала развития	Показатели устойчивости текущей деятельности	Показатели эффективности природоохранной деятельности и экологической безопасности
				Показатели экономической безопасности предприятия
				Показатели уровня инновационной активности
	Показатели потенциала развития	Показатели качества потенциала развития	Показатели ресурсной обеспеченности	Показатели безопасности труда

Опишем процедуру формирования системы целевых параметров управления центров ответственности промышленной организации. Вследствие того, что формы проявления интегрированного контроллинга в экономических промышленных системах зависят от временного горизонта управления и соответствующих стратегических и оперативных целей организации, то целевые параметры управления также могут быть детализированы по данному признаку: стратегические и оперативные. Кроме того, учитывая требования в системе целевых параметров управления, данные показатели могут быть качественными или количественными. Количественные параметры, представленные параметрами экстенсивности развития с учетом специфики каждого функционального центра ответственности, являются базой для расчета показателей интенсивности развития, представляющих качественные

целевые параметры управления. Структура системы целевых параметров управления экономическими системами в промышленности показана на *рис. 1*.

Указанная структура положена в основу формирования матрицы «Центр ответственности — Цели — Целевые параметры управления» (*табл. 1*).

Таким образом, на основании предложенной процедуры формируются матрицы «Центр ответственности — Цели — Количественные параметры» и «Центр ответственности — Цели — Качественные параметры», в которых целевыми параметрами управления промышленными экономическими системами выступают бизнес-индикаторы, рассчитанные в разрезе функциональных центров ответственности, наличие которых способствует более успешной реализации интегрированным контроллингом его функционально-целевого назначения.

Литература:

1. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг: теория и практика (монография). — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. — 216 с.
2. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг в промышленности: системность оценки деятельности хозяйствующего субъекта / Н.М. Калинина, С.Е. Елкин, Т.Г. Хачатурян, Л.В. Кондрашова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2013. — № 1. — С. 121–128.

Инновационный потенциал как основа стратегии развития предприятия

Ломакин Андрей Юрьевич, аспирант

Самарский институт – Высшая школа приватизации и предпринимательства

Предприятия в соответствии со своей миссией и динамично изменяющейся внешней средой вырабатывают цели получения устойчивых прибылей, конкурентных преимуществ и выживания в долгосрочной перспективе. Средствами достижения целей, то есть стратегиями, в этом случае служат как интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы предприятия, так и их инновационное развитие. Первое обеспечивает постепенное нарастание потенциала и его сохранение, второе дает возможность резко повысить его уровень, преодолеть накапливающийся технологический разрыв, приобрести новое качество потенциала.

Состав стратегий инновационного развития предприятия определяется видами предполагаемых нововведений: созданием и освоением новых продуктов (услуг), технологий, способов организации производства, рынков, структуры, систем управления [4]. Для организации процесса реализации данных стратегий формулируются инновационные цели, например, разработать и освоить производство нового продукта, перейти на новую технологию и т.п.

Инновационная цель представляет собой желаемый результат деятельности организации (конкретных испол-

нителей и ответственных руководителей) в виде определенного нововведения (инновации), реализуемого в ограниченные сроки и с ограниченными ресурсами, направленного на качественное (существенное или радикальное) развитие организации (получение дополнительной прибыли для предприятия) [5].

Организация инновационной деятельности всех субъектов инновационного процесса предполагает структуризацию инновационной цели, а именно построение дерева целей. Структура дерева цели определяется видом нововведения. Если, например, инновационная цель — создание нового технического комплекса, то формируется научно-техническая программа с перечнем научно-технических проблем, в результате решения которых получают новые идеи и замыслы их воплощения; перечнем проектов создания входящих в комплекс изделий, агрегатов и приборов, новых специальных технологий, необходимых для производства. В качестве операций технологий формирования нововведения выступают поиск научно-технических идей, разработка проектов, координация хода реализации программы и обеспечение всех намеченных параметров комплекса. Формируемые идеи трансформируются в проекты, а те в программу. Так осу-

ществляется первая стадия инновационного процесса. Соответственно данные идеи, проекты и цели являются инновационными.

Необходимо отметить, что инновационный потенциал предприятия — это мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений.

Потенциал предприятий — главный критерий целесообразности их существования. Через развитие потенциала идет развитие организации и его подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Развитие предприятия рассматривается как реакция на изменения внешней среды и потому носит стратегический характер. Потенциал предприятия имеет две составляющие: готовность его к стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям [6].

От состояния инновационного потенциала зависит выбор инновационной стратегии, поэтому его оценка — необходимая операция процесса разработки стратегии инновационного управления.

Инновационная цель выступает как глобальная стратегия предприятия, как средство достижения его более высоких целей: получение достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе, сохранение, а затем и повышение конкурентных возможностей на рынке или в борьбе за госзаказ, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом [1]. Задача состоит в том, чтобы перевести потенциал предприятия из одного состояния в другое, более высокое, достаточное для достижения цели. Развитие инновационного потенциала предприятия как целого может осуществляться только через развитие компонентов его внутренней среды и внешней среды.

Рассмотрим подходы к оценке инновационного потенциала предприятия.

Оценка инновационного потенциала производится по схеме ресурс (Р) — функция (Ф) — проект (П). Под проектом или программой имеется в виду выпуск и реализация нового продукта (услуги), направление деятельности. Задачи оценки инновационного потенциала предприятия могут быть поставлены в двух плоскостях:

- 1) частная оценка готовности предприятия к реализации одного нового проекта;
- 2) интегральная оценка текущего состояния организации относительно всех или группы уже реализуемых проектов.

Состояние интегрального инновационного потенциала организации (П) определяется состоянием совокупности потенциалов проектов: $P = (P_1, P_2, \dots, P_n)$. Состояние потенциала каждого проекта зависит от состояния с выполнением по объему, качеству, своевременности и экономичности всех производственных и управленческих функций: $P_i = (F_{1i}, F_{2i}, \dots, F_{mi})$. Состояние каждой функции зависит от состояния всех требуемых ресурсов:

$F_j = (P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{kj})$. При том обязательно учитываются значимости компонентов. Общая схема оценки инновационного потенциала представлена на рис. 1.

Следует учесть сложность взаимосвязи функций и ресурсов: так, трудовые ресурсы необходимы для выполнения каждой функции, в том числе и для функций управления, но для развития этого вида ресурса необходимы, в свою очередь, функции управления. Поэтому в качестве ресурсов, кроме финансовых, материально-технических, трудовых и информационных, принимаются в расчет организационная структура, технология процессов выполнения функций и опыт решения задач в данной области.

Методика оценки инновационного потенциала организации строится на системном и целевом подходах. Учитывается также ситуационный подход с его логистической формой развития, поскольку рассматривается комплекс ситуаций, возникающих в инновационных процессах, жизненных циклах элементов системы организации, связанных с ними потоками инновационных стратегических изменений.

Потребности практики выдвигают необходимость в двух схемах анализа внутренней среды и оценки инновационного потенциала: детального и диагностического.

Детальный анализ внутренней среды и оценки инновационного потенциала предприятия проводится редко, в основном на стадии обоснования инновационного проекта [3]. При большой трудоемкости он дает системную и полезную информацию. Схема оценки инновационного потенциала предприятия при детальном анализе внутренней среды такова:

- 1) описание проблемы развития предприятия;
- 2) постановка задачи, входящей в программу решения проблемы;
- 3) описание системной модели деятельности (раскрывается внутренняя среда, внешняя среда, группы факторов влияния на инновационную деятельность);
- 4) оценивается ресурсный потенциал относительно поставленной инновационной задачи;
- 5) оценивается организационный потенциал (включая «жесткие» и «мягкие» элементы);
- 6) оценивается способность достигать заданные результаты деятельности;
- 7) устанавливается интегральная оценка потенциала организации, ее готовности решить поставленную задачу, формулируются общие выводы по анализу;
- 8) определяются основные направления проекта подготовки предприятия для достижения требуемого потенциала, составляется задание на разработку проекта.

Ограничение в сроках, отсутствие специалистов, способных проводить системный анализ, отсутствие или недоступность информации о предприятии (особенно при анализе инновационного потенциала конкурентов) заставляют использовать диагностические подходы к оценке инновационного потенциала организации.

Диагностический подход реализуется в анализе и диагностике состояния фирмы по ограниченному и доступному

		ФУНКЦИИ				
		Ф1	Ф2	Ф3		
Ресурсы	P1	P1Ф1	P1Ф2	P1Ф3	P1ф	Рф
	P2	P2Ф1	P2Ф2	P2Ф3	P2ф	
	P3	P3Ф1	P3Ф2	P3Ф3	P3ф	
а) матрица ресурсы-функции РхФ (Рф, Фр - ресурсная обеспеченность функций)		Ф1р	Ф2р	Ф3р		
		Фр				
		ПРОЕКТЫ (продукты)				
		П1	П2	П3		
P1		P1п1	P1п2	P1п3	P1п	Рп
P2		P2п1	P2п2	P2п3	P2п	
P3		P3п1	P3п2	P3п3	P3п	
б) матрица ресурсы-проекты (продукты) РхП (Рп, Пр - ресурсная обеспеченность проектов)		П1р	П2р	П3р		
		П1	П2	П3		
Функции	Ф1	Ф1п1	Ф1п2	Ф1п3	Ф1п	Фп
	Ф2	Ф2п1	Ф2п2	Ф2п3	Ф2п	
	Ф3	Ф3п1	Ф3п2	Ф3п3	Ф3п	
в) матрица функции-проекты (продукты) ФхП (Фп, Пф - функциональная обеспеченность проектов)		П1ф	П2ф	П3ф		
		Пф				
		Р1ф обесп. функций ресурсом Р1 Ф1р обесп. Ф1 всеми ресурсами Р1п обесп. проектов ресурсом Р1 П1р обесп. П1 всеми ресурсами Ф1п обесп. проектов функцией Ф1 П1ф обесп. П1 всеми функциями				

Рис. 1. Матрицы оценки состояния потенциала организации

как для внутренних, так и для внешних аналитиков круга параметров.

Обязательные условия качественного проведения диагностического анализа [2]:

1) должны использоваться знания системной модели и в целом системного анализа исследуемого объекта;

2) необходимо знать взаимосвязь диагностических параметров с другими важными параметрами системы с тем, чтобы по состоянию диагностического параметра оце-

нить состояние либо всей системы, либо существенной ее части;

3) информация о значениях отобранных диагностических параметрах должна быть достоверной, так как при ограничении параметров возрастает риск потерь из-за не точно определенного диагноза состояния системы.

Диагностические параметры могут быть локальными (частными), указывающими на один дефект системы (характеристика внутреннего состояния системы, выража-

емая структурным параметром), и комплексными (общими, обобщенными), указывающими на ряд дефектов, недостатков (структурных параметров), на ряд элементов, блоков организации.

Диагностические параметры могут быть также зависимыми, когда для выявления дефекта внутреннего состояния системы требуется несколько диагностических параметров, и независимыми, когда достаточно одного диагностического параметра.

Внутреннее состояние системы (информацию о котором так трудно получить) описывается так называемыми структурными параметрами (не отождествлять с параметрами организационной структуры организации). В свою очередь, структурные параметры делятся на ресурсные и функциональные.

Ресурсные структурные параметры характеризуют износ (физический и моральный), старение, остаточную мощность, запас ресурса (трудовых, материально-технических, информационных, финансовых) и организационных средств (технологии, методов, организационной структуры).

Функциональные структурные параметры характеризуют рациональность, эффективность функционирования системы по отношению к использованию ресурсов, организационного потенциала и управляющему воздействию.

Проведение диагностического анализа требует определенных навыков и информационной базы. Схема диагностического анализа и оценки инновационного потенциала предприятия такова:

- 1) ведение каталога управляющих воздействий на организацию;
- 2) ведение каталога ситуации и состояния внешней среды организации;

3) ведение каталога диагностических параметров, характеризующих внешние проявления организации;

4) ведение каталога структурных параметров, характеризующих внутреннее состояние организации;

5) установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы организации;

6) наблюдение диагностических параметров и обработка статистических данных;

7) оценка структурных параметров;

8) оценка состояния частных параметров организации и определение интегральной оценки ее потенциала.

Инновационная среда организации складывается из инновационного потенциала, дающего оценку состояния ее внутренней среды (одного из факторов конкурентоспособности и конкурентных преимуществ), и инновационного климата, дающего оценку состояния ее внешней среды (одного из факторов привлекательности инновационного рынка).

В заключении необходимо отметить следующее:

1) анализ инновационной среды организации сложен и трудоемок, поэтому большое внимание уделяется технологии его проведения.

2) осуществление инноваций требует вложения инвестиций, поэтому оценка эффективности инноваций тесно связана с методологией экономической оценки эффективности инвестиций и основана на тех же методах и принципах.

3) предприятия должны увеличивать собственную прибыль для реализации собственных инновационных проектов, внедрения новой техники и технологий, организации новых производств, повышающих экономическую устойчивость и конкурентоспособность.

Литература:

1. Балдин К.В. Инвестиции в инновации / К.В. Балдин. — М.: Дашков и К, 2009.
2. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. — М.: Дашков и К, 2009.
3. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью / М.Г. Круглов. — М.: Дело, 2009.
4. Соколова О.Н. Инновационный менеджмент / О.Н. Соколова. — М.: Кнорус, 2013.
5. Сухарев О.С. Инновации в экономике и промышленности / О.С. Сухарев. — М.: Высшая школа, 2010.
6. Фокс Дж. Как стать сильным конкурентом. Тактики достижения рыночного преимущества / Дж.Фокс. — М.: Альпина, 2011.

Коллективный договор: история и современное состояние

Юсупова Диана Филюсовна, студент;

Кабинова Светлана Зульфатовна, старший преподаватель
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Вопросы, касающиеся коллективно-договорного регулирования трудовых и иных тесно связанных с ними отношений, волновали работодателей, работников, а также государства на протяжении многих десятилетий.

Современная сфера общественного труда немыслима без правового регулирования трудовых отношений между субъектами труда. Трудовое право изучает целый комплекс проблем, связанных с правовым положением работников и работодателей, с юридическим оформлением трудовых отношений на предприятии. Устанавливает порядок приема, перевода и увольнения работников, продолжительность рабочего времени, размеры и формы оплаты труда, меры взыскания за нарушения трудовой дисциплины, обязательные правила охраны труда, порядок рассмотрения трудовых споров и разрешения конфликтов. Трудовое право также закрепляет права профсоюзов в системе социального партнерства и гарантии их деятельности. [1, С. 31]

Экстенсивное развитие промышленного производства, желание работодателей заводов и фабрик получить максимальную прибыль от деятельности своих предприятий приводило к жестокой эксплуатации рабочего класса. На протяжении XIX века происходило осознание работниками своих социальных интересов, для представительства и защиты которых стали создаваться профессиональные объединения — профсоюзы. Первые переговоры о заработной плате, режиме рабочего времени, условиях труда проходили в атмосфере забастовок и локаутов.

Система коллективных договоров нашла свое официальное отражение в законодательстве ряда промышленно развитых стран. Так, впервые коллективные договоры были предусмотрены в Гражданском кодексе Дании (1907 год), затем подобные нормы появились в Швейцарском кодексе обязанностей (1911 год). Существенное развитие система коллективных договоров получила в Законе национальных трудовых отношений США в 1935 г. В СССР и РСФСР в начале 20-х годов прошлого столетия уже имелись нормы, которые определяли порядок заключения коллективных договоров, сферы их действия, содержание, контроль за их выполнением.

В период НЭП и до Великой Отечественной войны на предприятиях повсеместно заключались коллективные договоры. Война и последующий период восстановления народного хозяйства прервали процесс демократизации управления экономикой вплоть до семидесятых годов. [2]

Таким образом, выделяют пять этапов развития коллективного договора в Российской Федерации:

1) 1918—1930 годы (за исключением периода военного коммунизма, когда вся полнота власти была сосре-

доточена у государства, и коллективные договоры не заключались);

2) 1930—1966 годы (за исключением 1936—1946 годы, когда коллективные договоры не заключались);

3) третий — 1966—1987 годы;

4) четвертый — 1987—1992 годы;

5) пятый — начиная с 1992 года и до настоящего времени.

На сегодняшний момент коллективно-договорная кампания имеет свои характерные отличительные особенности: в 2009 году она проходила в условиях финансово-экономического кризиса, в 2010 году — в условиях начавшихся преобразований в сфере здравоохранения. В 2011 году началось совершенствование правового положения государственных и муниципальных учреждений здравоохранения на основании Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

В связи с произошедшими в стране экономическими и социальными преобразованиями имеются тенденции к ослаблению защитной функции трудового права. Например, в 2011 году в Профсоюзе действовали 958 отраслевых соглашений различного уровня, в области здравоохранения, их количество по сравнению с предшествующим периодом снизилось на 16,6% (в 2010 году составило 799 таких соглашений), что непосредственно связано с реформированием системы здравоохранения.

Средний процент заключенных коллективных договоров в организациях Профсоюза в 2011 году составил 93%. Из общего количества 11768 первичных организаций Профсоюза заключены и пролонгированы коллективные договоры в 10963 организациях (в 2010 г. — 11177 коллективный договор, что составляло 91,6% от общего количества 12198 первичных организаций Профсоюза). [3]

Большинство коллективных договоров содержат ежегодную программу оптимизации условий и охраны труда либо соглашение по охране труда между администрацией и профсоюзным комитетом на год. Для улучшения условий труда сотрудников одновременно с приобретением нового медицинского оборудования проводится ремонт в соответствующих кабинетах, а также закупка новой мебели, спецодежды, средств индивидуальной защиты.

Имеется положительная практика ежегодного заслушивания хода выполнения коллективных договоров на заседаниях комиссий в составе представителей органов управления здравоохранением и региональных (терри-

ториальных) организаций Профсоюза, что способствует развитию социального партнерства и положительно отражается на выполнении коллективных договоров.

В 2011 г. в Республике Башкортостан профсоюзной организацией проводилась работа по дальнейшему развитию социального партнерства, в т.ч. по заключению и выполнению коллективных договоров. Коллективные договоры заключены в 710 предприятиях и учреждениях из

852, где действуют профсоюзные организации, что, составляет 83,3 %.

Таким образом, стали полнее освещаться вопросы охраны труда, то есть предусматриваются мероприятия по охране труда, обеспечивается создание комиссий по охране труда, предусматривается освобождение доверенных лиц от основной работы для проведения общественной работы, их моральное и материальное поощрение.

Литература:

1. Мухаметлатыпов Р.Ф., Ибрагимов У.Ф. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа: Учебное пособие. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2006. — 308 с.
2. www.ru.wikipedia.org.
3. www.prg-rb.ru.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Совершенствование транспортного налога и повышение его собираемости

Андреева Наталия Викторовна, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Ключевые слова: транспортный налог, ставки налога.

Российская налоговая система включает в себя достаточно большое количество налогов на различных уровнях. Из года в год налоги меняются как по своему составу, так и по своей структуре.

Региональные налоги являются важной неотъемлемой частью доходной базы бюджета субъекта Федерации. Одним из важных региональных налогов является транспортный налог.

Федеральным законом № 110 от 24 июля 2002 г. в раздел IX «Региональные налоги и сборы» Налогового кодекса РФ была введена новая глава 28 «Транспортный налог». Она вступила в силу с 1 января 2003 г. Транспортный налог заменил часть доходов от уплаты налогов, так из объекта обложения налогом на имущество физических лиц были исключены транспортные средства, а налоги на пользователей автодорог и с владельцев транспортных средств отменены.

Значение региональных налогов в налоговой системе определяется в первую очередь тем, что поступления от этих налогов являются значительным источником формирования доходной части региональных бюджетов, а, следовательно, источником финансирования экономических и социальных программ развития регионов (по транспортному налогу — финансирование содержания, ремонта, реконструкции и строительства автомобильных дорог общего пользования, относящихся к собственности республик в составе РФ, автономных областей, автономных округов, краев, областей, а также затрат на управление дорожным хозяйством).

Объектом налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолёты, вертолёты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Выдвигались предложения, как о полной отмене транспортного налога, так и о включении в розничную цену топлива, об отмене с одновременным ростом акцизов, что опять привело бы к росту цены топлива.

Все предлагаемые варианты реформирования транспортного налога имеют как достоинства, так и недостатки. Положительной стороной включения налога в цену топлива напрямую либо за счет акцизов можно считать рост поступлений в бюджеты и упрощение налогового администрирования, а также то, что средства будут поступать в бюджеты тех территорий, где транспортные средства реально эксплуатируются, а не туда, где они зарегистрированы. Это позволит транспортному налогу стать налогом за использование дорог, а не налогом на движимое имущество. Следует отметить, что недостатки включения налога в цену топлива весьма существенны. К ним можно отнести рост стоимости проезда в общественном транспорте, увеличение стоимости грузовых перевозок и последующий за ним общий рост цен, а также невозможность обложения налогом видов транспорта, использующих альтернативные виды топлива.

Поэтому в настоящее время предполагается сохранить транспортный налог, а также рассмотреть возможность его снижения при одновременном увеличении акцизов на топливо. Это позволит создать оптимальные условия в части налоговой нагрузки на плательщиков транспортного налога и потребителей топлива.

Для всех автомобилей независимо от марки, страны изготовления и года выпуска налоговая база по транспортному налогу определяется в виде мощности двигателя в лошадиных силах.

В других государствах налоговая база по транспортному налогу определяется из иных критериев. Например, транспортный налог в Латвии рассчитывается исходя из полной массы транспортного средства; в Германии он привязан к габаритам автомобиля; в Белоруссии — входит в стоимость бензина, то есть чем больше километраж поездок, тем большая сумма налога уплачивается. Во Франции налог исчисляется также с лошадиных сил, только не с максимальной мощности двигателя по паспорту, а с номинальной (так называемой «налоговой»). Например, транспортное средство имеет налоговую мощность 40 л.с., с которых и берется налог. В большинстве стран не существует единого транспортного налога. Вместо него могут взиматься следующие налоги:

— Налог на имущество — налог, прямо или косвенно зависящий от стоимости автомобиля. Несмотря на существование подоходного налога, во многих странах взимается и налог на имущество; от этого налога обычно труднее уклоняться, чем от подоходного налога.

— Дорожный налог — налог, деньги от уплаты которого идут на строительство и ремонт автотрасс.

— Экологический налог — налог, стимулирующий приобретение автомобилей, меньше загрязняющих атмосферу, либо пользование незагрязняющими типами транспорта (метро, троллейбус).

По Налоговому кодексу РФ 101-я л.с. сразу переводит автомобиль в категорию «до 150 л.с.», т.е. автовладельцу 101 л.с. придется умножать уже не на 25 рублей, а на 35. При этом владелец машины с мощностью двигателя в 150 л.с. заплатит по той же ставке. А владелец автомобиля с мощностью двигателя 151 л.с. уже по 50 рублей с л.с. Так, владелец автомобиля с мощностью автомобиля 100 л.с. заплатит в бюджет 2500 рублей, а за автомобиль мощностью в 101 л.с. перечислит в бюджет 3535 р. Таким образом, разница в мощности двигателя на 1 л.с. приводит к повышению суммы уплачиваемого налога на 1035 р.

Очевидно, что существующая тарифная сетка по транспортному налогу неадекватна. Градация автомобилей по мощности с разницей в 50 лошадиных сил устарела и нуждается в доработке.

Необходимо внести в закон существенную поправку: считать не по принципу «от и до», а «за каждую дополнительную лошадиную силу». Если ставка будет единой, то зависимость величины налога от мощности будет линейной, а не скачкообразной, как в настоящий момент. Пропорциональное увеличение более понятно и более справедливо. Можно, например, разбить интервал на более мелкие: от 100 до 120 и от 120 до 150 л.с.

За автомобиль мощностью, например, 154 лошадиные силы будет взиматься налог как за 150-сильный автомобиль плюс добавка за дополнительные лошадиные силы. Таким образом, будет осуществляться плавный переход от одной категории к другой.

Высокие налоговые ставки, так или иначе, касаются каждого. Причем не только из числа автовладельцев, но и простых граждан. Так, увеличение ставок налога для большегрузного транспорта в каком-либо субъекте РФ приведет к увеличению стоимости предметов первой необходимости, в частности продуктов питания, поставки и перевозки которых осуществляют большегрузные машины.

Увеличение налоговой планки должно было бы решить проблему экологии и проблему пробок в крупных городах. Оно будет стимулировать людей покупать более компактные автомобили, которые, меньше загрязняют атмосферу, улучшают ситуацию с пробками и парковками. По мнению экспертов, нововведения на все эти показатели не повлияют, зато ударят по карману среднего

класса. Как отмечают специалисты, проблема экологии никак не зависит от объемов двигателей. Основное загрязнение происходит за счет старых автомобилей, вне зависимости от их литража. Только убрав эти машины с улицы и заменив их на новые автомобили с системами очистки выбросов, работающих на экологически чистом топливе, можно решить проблему. Транспортный налог здесь не причем. Более того, высокий транспортный налог сегодня касается новых мощных автомобилей, а именно они в основном работают на экологически чистом топливе.

Зарубежный опыт показывает, что наиболее рациональным способом расчета суммы транспортного налога является ее привязка к габаритам и массе автомобиля. Однако пока речи об изменении расчета суммы налога не идет.

Кроме того, увеличение ставок транспортного налога в настоящее время будет неэффективно. Их планируют поднять с целью повышения поступлений в бюджеты субъектов РФ. Но при этом на налоговые службы, у которых и в настоящее время возникают трудности по сборам действующих налогов, ляжет дополнительная нагрузка. Поэтому, прежде всего, необходимо проработать механизм, позволяющий собирать налоги со всех, а не пытаться увеличить налоговую нагрузку на тех налогоплательщиков, которые своевременно платят по счетам. Проблема в том, что рычагов воздействия на граждан у налоговой службы нет. Если по юридическим лицам ведомство имеет возможность списать суммы со счетов, наложить арест на имущество или заморозить счета, то все, что может налоговая служба сделать в отношении физических лиц, — это обратиться в суд. И даже после принятия решения суда получить налог в казну можно только при участии судебного пристава.

Один из способов повышения собираемости налога связан с модернизацией процедуры техосмотра: его проходят все водители, поэтому во время него удобнее всего проводить контроль за уплатой транспортного налога. Поэтому в июне 2008 года в Государственную Думу был внесен проект поправок к закону «О милиции», обязывающих ГИБДД проверять квитанции об уплате налога при проведении техосмотра.

Нет сомнений, что принятие такого закона повысит собираемость транспортного налога. Однако, по мнению некоторых юристов, данная поправка противоречит Конституции, так как налог будет ограничивать право пользования собственностью и свободу передвижения.

Таким образом, прежде чем повышать ставки транспортного налога, нужно разобраться с проблемой его собираемости, выяснить причины, по которым она находится на столь низком уровне. Действующая на данный момент система ставок тоже нуждается в доработке. Поэтому необходимо по возможности пересмотреть нашу систему ставок и сделать их более дифференцированными.

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. Пенюгалова А.В. Современные проблемы формирования доходов местных бюджетов и пути их решения // Финансы и кредит, 2010, № 10, 12С
3. Тютюрюков Н.Н., Тютюрюков В.Н. Региональные и местные налоговые доходы // Финансы, 2008, № 4, 31С
4. <http://www.taxportal.ru>

Индикаторы сберегательной активности населения (на примере Вологодской области)

Белехова Галина Вадимовна, младший научный сотрудник отдела исследования уровня и образа жизни населения
Институт социально-экономического развития территорий РАН (г. Вологда)

Вызовы глобальной экономики и мирового развития, задачи реструктуризации отечественной промышленности и инновационного преобразования производств, модернизационные изменения в институциональной, административной и социальной сферах ставят перед российской экономикой проблему изыскания больших объёмов инвестиционных ресурсов. Основными источниками инвестиций в современном мире выступают «прямые иностранные (ПИИ) и внутренние инвестиции» [1].

Усилия российского государства в области капиталовложений концентрируются преимущественно на поиске зарубежных инвесторов и попытках привлечь иностранный капитал. В то же время недостаточно востребованным остаётся «финансовый потенциал, сосредоточенный у населения» [7]. Речь идёт о сбережениях.

Сбережения населения — сложная, многоаспектная экономическая категория, поэтому в экономической науке нет единой и однозначной трактовки данного понятия. Чаще всего исследователи определяют сбережения либо как результат воздержания от расходов, т.е. сэкономленные средства (меркантилисты, А. Смит, Дж.С. Милль), либо как часть располагаемого дохода, которая остаётся после полного удовлетворения потребностей индивида или домохозяйства на привычном для них уровне (Дж. Кейнс, современные учёные).

С точки зрения потребностей экономического развития страны сбережения населения представляют собой своеобразный фонд аккумулированных в определённых формах финансовых ресурсов, который при определённых условиях может быть трансформирован в инвестиции.

По данным Росстата, сбережения населения формируют порядка 25–28 % всех инвестиционных ресурсов российской экономики. Поэтому население страны следует рассматривать в качестве одного из «основных потенци-

альных инвесторов», повышение финансовой активности которого «позволит преодолеть нехватку финансовых средств, снизить зависимость от внешних источников финансирования» [3], повысить социальное благосостояние и экономическое благополучие российского общества.

Возможность населения совершать накопления можно определить, если сравнить размер среднелюдских денежных доходов и величину прожиточного минимума. Речь идёт о показателе потенциальных сбережений¹.

В Вологодской области, как видно из графика (рис. 1), размер доходов ежегодно более чем в два раза превосходит прожиточный минимум (в 2,3 раза в 2004 и 2011 гг.). Такое соотношение, согласно ЦИРКОН, означает, что у вологжан имеются относительно свободные деньги, и они могут откладывать их в форме сбережений.

При этом в области, также как и по России в целом, в докризисный период наблюдалась положительная динамика доли потенциальных сберегателей. В посткризисный период (2009–2011 гг.) удельный вес вологжан, имеющих возможность формировать сбережения, стабилизировался на уровне 30–40 %.

Основной индикатор, характеризующий сберегательное поведение населения — норма сбережения [3]. Она определяет достаточность объема формируемых накоплений и потенциал их инвестиционного использования и фактически показывает неиспользованную долю дохода домохозяйства.

Данный показатель широко используется в кратко- и долгосрочном экономическом анализе. В краткосрочной перспективе уровень нормы сбережений показывает способность страны справиться с циклическими колебаниями: чем выше норма сбережений, тем меньше потребление домашних хозяйств зависит от резкого спада доходов населения. В долгосрочной перспективе показатель нормы

¹ Данный показатель рассчитывается исследовательской группой ЦИРКОН исходя из следующего предположения. Если среднелюдской доход в семье превосходит прожиточный минимум в два раза, то у индивида появляются относительно свободные деньги и возможность откладывать их на будущее. Если среднелюдской доход ниже двукратного размера прожиточного минимума, то среднестатистический индивид испытывает дефицит дохода, формируя потенциал отрицательных сбережений [2].



Рис. 1. Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума

Источники: Вологодская область: цифры и факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vologdastat.ru/bgd/cifrfakt/main.htm>; Статистический ежегодник Вологодской области / Вологдастат. – Вологда, 2011.

сбережений населения является основной характеристикой кредитного потенциала страны, указывает на способность экономики финансировать свою деятельность, помогает определить условия для будущего роста [10].

Размах значений официально публикуемых норм сбережений достаточно широк. Согласно данным, предоставляемым ОЭСР [10], норма сбережений населения в ведущих странах мира варьируется от 1 % от дохода домохозяйств (в США и Великобритании) до 16 % (в случае Франции).

Для преодоления методологических различий в определении нормы сбережения населения и компенсации расхождения значений данного показателя между странами расчёт нормы сбережения Всемирным банком, ОЭСР и другими международными организациями проводится на основе СНС-93 («Системы национальных счетов 1993 года»). В данном случае норма сбережений представляет собой отношение суммы сбережений населения и чистой стоимости средств домашних хозяйств в пенсионных фондах к располагаемому доходу домашних хозяйств [8].

Однако некоторые страны (США, Австралия) не следуют методике СНС-93 и не включают в расчёт нормы сбережений суммы пенсионных взносов и выплат [8].

Более того, помимо методологических особенностей, на уровень нормы сбережений влияют институциональные, демографические и социально-экономические различия между странами. Например, принимаемые правительством программы по пенсионному обеспечению и возрастная структура населения будут влиять на темпы сбережений граждан (пожилые люди, как правило, во время ухода на пенсию сокращают свои финансовые активы в ущерб сбережениям). Доступность и стоимость

кредита, субъективное отношение к долгу также могут влиять на решения граждан в отношении накопления или траты свободных денежных средств [9].

Тем не менее, международные сопоставления позволяют проанализировать относительную ситуацию в мире.

Учитывая имеющуюся российскую статистическую базу, для РФ и её регионов данный показатель может быть определен либо из соотношения валового сбережения (ВС) и валовых располагаемых доходов (ВРД) сектора домашних хозяйств (по данным СНС), либо из соотношения сумм сбережений (С) и денежных доходов (ДД) населения (на основе Балансов денежных доходов и расходов населения) [3]:

$$HC = \frac{BC}{BPD} \times 100\%, \text{ или } HC = \frac{C}{DD} \times 100\%$$

Валовые сбережения рассчитываются путём вычитания из валового располагаемого дохода (оплата труда, смешанные доходы, доходы от собственности, текущие трансферты за минусом трансфертов, выплаченных домохозяйствами) расходов на конечное потребление. Рассчитанные таким образом сбережения отличаются от сбережений по данным баланса денежных доходов и расходов населения, которые складываются из приростов депозитов, денежной наличности и других финансовых инструментов [4].

Наличие валового сбережения указывает на то, что процесс воспроизводства был расширенным и не все доходы были использованы на потребление.

Выбор метода расчёта показателя обуславливается целями анализа. Для оценки инвестиционного потенциала желательнее использовать показатель денежных доходов

Таблица 1

Норма сбережений домохозяйств по странам мира (в% к располагаемым денежным доходам)

Страна	2001 г.	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Бельгия	13,8	10,7	10,7	11,5	13,3	10,1	8,8
Польша	11,9	5,5	6,1	- 0,3	6,8	6,4	—
Франция	11,7	12,2	11,2	11,7	12,6	12,1	12,3
Германия	9,5	10,6	10,8	11,7	11,1	11,3	10,4
Швейцария	11,2	8	10,7	11,7	11,4	11,3	—
Еврозона	8,9	9,2	8,2	8,7	9,7	8,2	7,9
Мексика	—	10,1	10,1	8,9	8,9	8,4	—
Канада	5,3	3,2	3,6	4	4,7	4,9	—
США	2,8	3,5	2,7	5,5	5,3	5,5	4,4
Россия	—	11,8	12,4	10,1	13,6	—	—

Источники: Household saving / OCED Factbook 2013. — 2013. — URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-en>; Household saving rate / National accounts at a glance 2013. — OCED. — 2013. — URL: http://dx.doi.org/10.1787/na_glance-2013-en; Household saving / OCED Factbook 2010. — 2010. — URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2010-en>

как основной источник формирования инвестиционно-ориентированных сбережений. В целях межстранового анализа наиболее часто в качестве базы сопоставления применяют валовые располагаемые доходы [3].

Анализируя данные, представленные в отчётах ОЭСР, видно, что в большинстве стран с развитой экономикой норма сбережений существенно не изменяется на протяжении нескольких лет и остаётся на невысоком уровне — 10–12% (табл. 1).

В развивающихся странах при прочих равных условиях норма сбережений должна быть выше, чем в развитых. Более низкая норма сбережений будет характерна для стран с относительно большим накопленным богатством и относительно низким уровнем процентных ставок. Таким образом, домохозяйства развитых стран при прочих равных условиях будут сберегать меньшую долю располагаемого дохода, чем развивающиеся [1].

Норма сбережений домохозяйств широко варьирует по странам и зависит от социально-экономических особенностей страны и её культуры. Например, норма личного сбережения в США и Канаде традиционно составляет 3–6%, а в Германии и Франции — 14–16% [1].

По итогам 2010 года норма сбережений РФ составляет 17–18%, хотя для развитой страны она должна быть около 20%, для развивающейся — чуть более 20, для быстрорастущей — примерно 25% [6]. Исследователи отмечают, что пока отечественная финансовая система не будет расти за счет собственных сбережений, трудно говорить о серьезном экономическом росте, поскольку «инвестиции входят туда, где есть хороший вну-

тренний климат для собственного капитала» [6].

Поэтому наблюдаемая ситуация в значении нормы сбережений не может положительно трактоваться в пользу России. Недостаток сбережений домохозяйств как внутреннего инвестиционного ресурса в рассматриваемых зарубежных государствах компенсируется притоком иностранных инвестиций, тогда как про РФ подобного сказать нельзя.

Для Вологодской области норма сбережений была рассчитана по данным БДДиР (табл. 2). Она определялась как отношение текущего сбережения населения (прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости, покупка иностранной валюты, прирост денежной наличности) к располагаемым денежным доходам (денежные доходы за вычетом обязательных платежей и взносов).

По результатам расчётов видно, что в регионе норма сбережений населения постепенно снижается — с 30% в 2000 году до 10,6% в 2011 году. Этому, возможно, способствуют концентрация сбережений у ограниченного числа домохозяйств (по состоянию на 2012 году 20% наименее обеспеченных домохозяйств области находится 8% всех сбережений, в то время как среди семей, принадлежащих к доходной группе «20% наиболее обеспеченных», сбережения есть у 32%) и унификация форм накоплений (преимущественно вклады в банках — 53% в 2012 году и наличные деньги на руках — 25% в 2012 году; вложения в ценные бумаги, инвестиционные паи, страховые полисы, иностранную валюту в совокупности использует около 10% жителей области)¹.

¹ Данные мониторинга «Исследование сберегательного поведения населения». Проводится методом анкетного опроса по месту жительства респондентов на территории городов Вологда и Череповец и 8-ми районов Вологодской области (Бабаевского, Великоустюгского, Вожегодского, Грязовецкого, Кирилловского, Никольского, Тарногского и Шекснинского). Всего опрашивается 1500 человек в возрасте от 18 лет и старше. Выборка целенаправленная, квотная. Ошибка выборки не превышает 3%.

Таблица 2

Норма сбережений населения Вологодской области (в % к располагаемым денежным доходам)

Показатель	2001 г.	2006 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Располагаемые денежные доходы, тыс. руб.	38718854	113745300	154926806	155005897	178461685	195370403
2. Текущее сбережение населения, тыс. руб.:	9664061	29938775	28198406	27283785	28326340	20744948
3. Норма сбережений (2/1*100), %	25	26,3	18,2	17,6	15,9	10,6
Рассчитано автором на основе: Балансы доходов и расходов населения Вологодской области в 1999–2008 / Вологдастат. – Вологда: Вологдастат. – 21 стр.; Балансы доходов и расходов населения Вологодской области в 2002–2011 / Вологдастат. – Вологда: Вологдастат. – 21 стр.						

По оценкам экспертов [6], уровень нормы сбережений домохозяйств определяет возможности развития экономики, потому что «кто сберёт, тот имеет возможность инвестировать». «Норма сбережения выступает естественным ресурсным ограничением для инвестиций в странах и регионах, не способных занять необходимые средства для покрытия своих инвестиционных потребностей» [1] у других акторов экономического процесса.

Сбережения населения — это потенциальный, устойчивый источник инвестирования региональной экономики. Однако они работают только тогда, когда находятся в организованной форме, т.е. когда доверены какому-либо финансовому институту. Невысокие, нестабильные доходы и низкий уровень финансовой грамотности жителей

области затрудняет процесс аккумуляции временно свободных денежных средств населения в финансовых учреждениях региона.

Соответственно, перед руководством Вологодской области встаёт задача повышения сберегательной активности населения в целях увеличения объёма накоплений и их последующего вовлечения в экономический оборот. В этой связи необходимо проводить «работу по формированию финансово дееспособной клиентской базы» [5], расширению масштабов финансового образования граждан и развитию у них установок на формирование долгосрочных стратегий финансового планирования, а также найти способ заинтересовать население и банки в инвестировании сбережений в экономику региона.

Литература:

1. Григорьев Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций [Текст] / Л. Григорьев, А. Иващенко // Вопросы экономики. — 2011. — № 6. — С. 4–19.
2. Динамика финансовой активности населения России 1998–2011. Выпуск 11 [Текст]: аналитический доклад / Исследовательская группа Циркон. — М., 2011. — 82 с.
3. Ефимова М.Р. Инвестиционный потенциал населения России: основные аспекты статистического изучения [Текст] / М.Р. Ефимова, Н.Ю. Аббас // Вопросы статистики. — 2011. — № 1. — С. 21–30.
4. Курс социально-экономической статистики [Электронный ресурс] / под. ред. проф. М.Г. Назарова. — Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/economicheskaya-statistika/258.htm>
5. Метелева Е.В. Воздействие на социально-экономическое поведение домохозяйств через взаимодействие с банковским сектором / Е.В. Метелева // Экономические науки. — 2010. — № 3 (64). — С. 86–89.
6. Низкая норма накопления — приговор инвестиционному климату [Электронный ресурс] / Л.М. Григорьев. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/26840696.html>
7. Продолятченко П.А. Трансформация сбережений населения в инвестиции [Текст] / П.А. Продолятченко // Деньги и кредит. — 2007. — № 2. — С. 65–67.
8. Harvey R. Comparison of household saving ratios: Euro area/United States/Japan [Электронный ресурс] / Statistics Brief. OECD. — 2004. — № 8. — URL: <http://www.oecd.org/std/na/32023442.pdf>
9. Household saving [Электронный ресурс] / OCED Factbook 2013. — URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-en>
10. The various measures of the saving rate and their interpretation [Электронный ресурс] / Statistics directorate OECD. — URL: www.oecd.org/dataoecd/10/34/1953416.doc

Развитие инноваций в отраслях пищевой промышленности региона (на примере Белгородской области)

Королькова Алиса Евгеньевна, студент
Белгородский государственный университет

Одним из основных условий обеспечения непрерывного экономического роста является качественное обновление производственной сферы, особенно отраслей промышленности, приоритетное развитие которых в области инновационной деятельности обеспечивает техническое перевооружение и модернизацией всех отраслей экономики. Важным фактором развития и укрепления новой экономики является интенсификация инновационной деятельности. Основная роль при этом принадлежит науке, как генератору научно-технического развития пищевой промышленности. Данная отрасль обеспечивает непрерывное технологическое обновление предприятий пищевых производств. Инновационная деятельность организаций, особенно пищевых, требует качественно нового подхода. Она должна быть стратегически ориентированной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, коммерциализации и анализу эффективности инноваций. Внедрение научных знаний в производство приводит к увеличению технических и технологических показателей промышленных предприятий.

Инновации на уровне отраслей, производящих пищевую продукцию, различаются по ряду признаков. По содержанию они делятся на:

1. Технические (совершенствование материально-технической базы, внедрение нового оборудования, автоматизация и компьютеризация).
2. Экономические (внедрение новых способов планирования, методов учета затрат на предприятии).
3. Управленческие (применение новых методов управления персоналом).
4. Социальные (инновации, направленные на улучшение условий труда работающих на предприятии) [1, с. 189].

По характеру инновации делятся на:

1. Процессные (разработка и внедрение новых технологий, комплексных методов организации производства и его управления).
2. Продуктовые (инновации, направленные на получение новой продукции, сильно отличающейся от ранее выпускаемой) [1, с. 190].

Наиболее полно и эффективно внедрение инноваций происходит на крупных предприятиях, таких как финансово-промышленные группы, холдинги, транснациональные корпорации и т.д. Данные типы организаций располагают значительными финансовыми ресурсами, которые обеспечивают им быстрые создание и внедрение новых научных знаний и технических решений.

Крупные научно-исследовательские предприятия, учебные заведения и финансовые компании могут сво-

бодно объединяться на определенное время для того, чтобы совместно финансировать и проводить научно-исследовательские, а также опытно-конструкторские работы по созданию и дальнейшему использованию новых дорогостоящих, перспективных технологий и преодолению актуальных в настоящее время научных проблем.

В российском промышленном производстве инновации тесно связаны с расширением автоматизации и компьютеризации на предприятиях, применением новых видов сырья и источников энергии, созданием продукции и промышленных изделий, не имеющих аналогов на рынке данной продукции. Достаточно большое количество предприятий в России осуществляют инновационную деятельность, которая связана с использованием различных видов инноваций. Основной целью данной деятельности является получение организациями дополнительного дохода в виде коммерческого результата.

В основу инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий заложено проведение научных, технических, организационных, финансовых и иных мероприятий. Они включают в себя:

1. Подготовка и переподготовка научных и инженерно-технических сотрудников;
2. Осуществление технической модернизации процесса производства, а также научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
3. Проведение различных испытаний, сертификации и стандартизации новых технологических процессов и готовой продукции;
4. Проведение охранных мероприятий;
5. Передача и приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности и конфиденциальную научную и технологическую информацию [3, с. 132].

Проанализируем масштабы пищевой промышленности в Белгородской области. За последние годы данная отрасль входит в число лидеров по производству и выпуску областной промышленной продукции, при этом ее доля в структуре производства занимает около 23% [5]. Уровни получаемой прибыли дают возможность предприятиям активно проводить модернизацию производства на основе внедрения инновационных технологий и современных видов оборудования, позволяющих производить продукцию, способную конкурировать на рынке пищевой продукции. При этом затраты постоянно снижаются, а производительность труда увеличивается.

В пищевой промышленности Белгородской области удельный вес инновационно-активных организаций в их общем числе составляет на 2013 год 8% [5]. Но в большинстве случаев их количество сокращается. Это выз-

вано дефицитом незадействованных финансовых ресурсов на предприятиях. Затраты на технологические инновации в создании пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, в 2012 году составили почти 57 миллионов рублей (2 миллиона рублей на процессные инновации, а 55 миллионов рублей — на продуктовые инновации) [5].

К основным направлениям инновационной деятельности отрасли пищевой промышленности в белгородском регионе относятся маркетинговое, технологическое и ассортиментное направления. Технологическое направление включает в себя разработку и применение технологий хранения сельскохозяйственной продукции, служащих основным сырьем для производства продуктов питания. Технологические инновации позволяют увеличить срок хранения продукции без потери качества. Также данное направление состоит из использования ресурсосберегающих технологий, создания собственных линий упаковки товаров, улучшению качества и видов тары, упаковки и методов перевозок. Ассортиментное направление объединяет в себе разработку и производство экологически безопасных продуктов массового потребления, детских и медицинских товаров. Маркетинговое направление состоит из исследования рынков сбыта, поиска новых потребителей и новых партнеров по внедрению и финансированию инновационных проектов [2, с. 8–10].

В Белгородской области ведущими отраслями пищевой промышленности являются мясная, молочная, хлебопекарная, кондитерская, а также маслоделие и сыроделие. В Белгородской области за последние семь лет (с 2006 года по настоящее время) было реализовано немало программ по модернизации материально-технической базы птицеводства (объем производства свыше 150000 тонн мяса птицы в год). Этот факт способствовал тому, что Белгородская область заняла лидирующие позиции по производству мяса птицы в России. В последнее время были освоены откормочные предприятия в Новом Осколе, Красногвардейском и Валуйском районах. Выведены на мощность племярепродукторы в Губкинском и Краснояружском районах; крупнейший в области инкубатор в Шебекинском районе; комбикормовый завод мощностью 150 тысяч тонн комбикормов и не имеющий аналогов в России перерабатывающий комплекс в Новом Осколе. В Белгородской области была разработана программа по производству свинины в объеме 200 тысяч тонн. Однако изготовители свинины планируют в ближайшем будущем производить свиное мясо на уровне 600–650 тысяч тонн (1/4 от всего рынка свинины в России). Такие крупные белгородские предприятия как Агрохолдинг «Алексеевский», «Агро-Белогорье», «Русагро», «Мираторг» и «ПромАгро» наращивают свое производство, используя новые технологии [5].

Большое внимание в Белгородской области уделяется в переработке отходов пищевого производства. Примером является Агрохолдинг «Алексеевский». В компании пять свиногокомплексов. Руководитель холдинга представил

новую технологию по переработке отходов свиноводства. В 2012 году на данных технологиях было произведено 578 тысяч м³ свиноводческих отходов. К 2015 году данный показатель планируется увеличить до 578 тысяч м³ в год. В настоящее время на предприятиях агрохолдинга «Алексеевский» существует по семь лагу объемом 77 тысяч м³. Отходы на них могут храниться до полутора лет. Технологии по переработке отходов довольно дорогие. На один комплекс в среднем необходимо затратить примерно 60–80 миллионов рублей. Но в процессе использования они окупают свою стоимость. Кроме того, по поручению губернатора Белгородской области Савченко Е.С. в области создана специальная комиссия, которая занимается вопросами перевода животноводческих предприятий на биогазовые установки. По словам губернатора, в Белгородской области ежегодно производится около 1 миллиарда м³ биоотходов (бытовых и АПК), которые можно использовать в качестве сырья для установок [4].

Что касается предприятий, занимающихся производством сыра и масла, то в Белгородской области была создана новая группа пищевых продуктов — аналогов коровьего с характерными свойствами молочных продуктов и сферами их использования на основе сырья как молочного, так и немолочного происхождения. Ярким примером внедрения новых технологий является строительство мощного комплекса по производству функциональных пищевых белковых компонентов в городе Валуйки Белгородской области. В Алексеевке, при поддержке «Роснано» и «Эфко» реализован проект по производству наноцеллюлозы — это новый композитный материал для изготовления целого ряда продуктов (например, биоразлагаемой упаковки, которая будет использоваться в работе предприятий) [5].

В отрасли изготовления хлебобулочных изделий на белгородском хлебокомбинате разрабатываются рецепты и технологии производства хлебобулочных изделий для диетического, профилактического и лечебного питания; для длительного хранения и улучшения качества товаров данного вида.

Пищевая промышленность является одной из основных отраслей агропромышленного комплекса. В связи с чем, внедрение инноваций в данную область производства является одним из важных факторов повышения эффективности деятельности предприятий. Внедрение в пищевое производство научно-технических достижений обеспечивает переход к применению прогрессивных технологических процессов. При реализации инновационной деятельности будут решены многие проблемы изготовления пищевой продукции в Белгородской области. Это во-первых, обеспечение безопасности продовольственного сырья, пищевой продукции, охрана окружающей среды при производстве пищевой продукции. Во-вторых — это переработка и хранение сельскохозяйственной продукции. В-третьих — это повышение качества продуктов питания, что очень важно для потребителей.

Литература:

1. Богомолова И.П. Экономика пищевой промышленности (отраслевые и региональные особенности) [Текст]: учебное пособие / И.П. Богомолова, О.А. Лукинова, О.Г. Стукало, Н.М. Шатохина. — 3-е изд. — Воронеж: ВГТА, 2012. — 229 с.
2. Боровой А.Н. Внедрение инновационных технологий в экологическое производство. [Текст] / А.Н. Боровой. — Изд.: Менеджер-эколог. — №9. — 2010. — 8–10 с.
3. Магамедов М.Д. Экономика пищевой промышленности [Текст]: учебник / М.Д. Магамедов, А.В. Заздравных, Г.А. Афанасьева. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. — 232 с.
4. Белгородское рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: информационная статья «Оборудование для пищевой промышленности в Белгороде и Белгородской области», официальный сайт/г. Белгород, 2012 г. — Режим доступа: <http://belgorod.rating.rosfirm.ru>.
5. Информационное агентство Бел.ру [Электронный ресурс]: раздел «Новости» статья «Оборудование для пищевой промышленности в Белгороде и Белгородской области», официальный сайт / г. Белгород, 2012 г. — Режим доступа: <http://www.bel.ru/news/>.

Высшее образование в инновационном развитии экономики Иркутской области

Милова Юлия Юрьевна, аспирант

Иркутский государственный технический университет

Проанализируем внешнеэкономическую деятельность Иркутской области и других приграничных регионов Сибирского Федерального округа (СФО).

Иркутская область расположена в южной части Восточной Сибири и входит в состав Сибирского Федерального округа Российской Федерации. Областной центр — город Иркутск. Общая площадь территории области — 767,9 тыс. кв. км, что составляет 4,6% от территории России. По площади территории область занимает 6 место среди регионов Сибири, по плотности населения — 8 место. Иркутская область граничит с Красноярским краем на западе, Якутией на северо-востоке, Забайкальским краем на востоке; с Бурятией на востоке и юге, Тувой на юго-западе.

Внешние связи Иркутской области отражаются в основном вовлеченностью ее экономики в процесс внешнеторговых операций с зарубежными странами [1]. Так, в 2011 году внешнеторговый оборот области составил 6798,3 млн. долл. США, что в 2,1 раза больше, чем в 2000 году и на 14,7% больше, чем в 2010 г. (табл. 1).

В таблице 1 представлена динамика экспорта и импорта Иркутской области (2000–2011 г.г.).

Экспорт за рассматриваемый период вырос в 2 раза и составил в 2011 году 5524,6 млн. долл., импорт увеличился в 2,3 раза и составил 1273,7 млн. долл. Данная динамика свидетельствует о развитии внешнеторговых отношений Иркутской области с другими странами и о усилении роли внешней торговли в региональной экономике.

Внешняя торговля Иркутской области отличается не только масштабами, но и более дифференцированной структурой торговых потоков по странам-контрагентам. В целом область экспортирует товары в 60–70 стран мира, но подавляющая часть экспорта в 2011 г. (73,4%) направлялась в четыре страны АТР: Японию (24,6%), Китай (23,6%), США (14,6%) и Индию (10,6%) (рис. 1).

Экспортные операции характеризуются достаточно высоким уровнем концентрации по рынкам сбыта (рис. 2.). Так, из Иркутской области в Китай поставляется 90% всех экспортируемых синтетических смол, 100% железных руд, 90,7% круглого леса, 80% целлюлозы, 20,7% обработанных лесоматериалов; в Японию — 40% алюминия, 34% угля, 27,6% пиломатериалов; в США — 37,8% алюминия; в Индию — 97% продукции машиностроительной отрасли (самолёты); в Германию — 75,3% кремния [2].

Таблица 1

Внешняя торговля Иркутской области (миллионов долларов США)

	2000	2005	2009	2010	2011
Внешнеторговый оборот товаров — всего	3267,4	3930,9	4967,1	5927,4	6798,3
экспорт	2714,7	3096,6	3928,4	4868,4	5524,6
импорт	552,7	834,3	1038,7	1059,0	1273,7

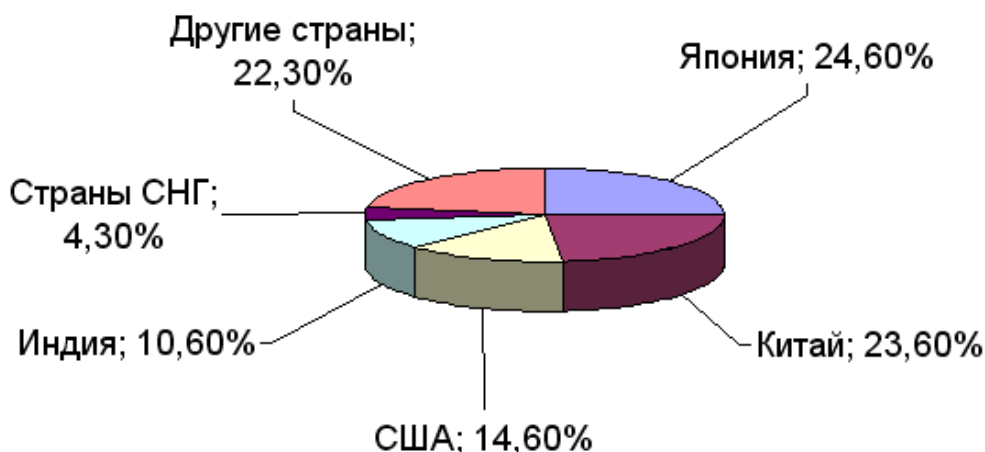


Рис. 1. Структура внешнеторгового товарооборота Иркутской области (2011 г.)

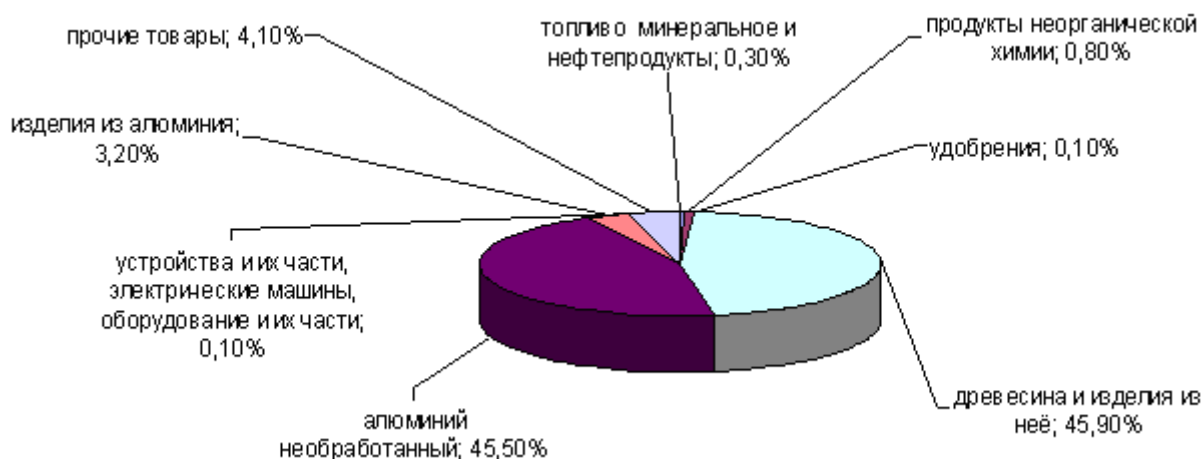


Рис. 2. Структура экспорта товаров Иркутской области (2011 г.)

Экспортируются в основном: древесина и изделия из неё.

На рисунке 2 представлена общая структура экспорта Иркутской области. Подавляющая доля экспорта приходится на древесину и изделия из неё (45,9%) и алюминий (45,5%). Наименьшую долю занимают удобрения (0,1%), топливо минеральное и нефтепродукты (0,3%), а также продукты неорганической химии (0,8%). Это обусловлено географическим положением и природно-климатическими условиями.

Импортные поставки в Иркутскую область осуществляются из 60 стран мира. Ведущие торговые партнеры — Австралия (26%), Казахстан (18,8%), Китай (15,6%), Гвинея (6,9%), Украина (5,4%), Япония (4,3%), Венесуэла (4,1%) и др [2]. Структура импорта Иркутской области представлена на рис. 3.

Следует заметить, что в импорте Иркутской области большая доля стран, ввозящих глинозем для производства алюминия. Так, в поставляемой из стран СНГ продукции 80% приходится на глинозем и другое сырье для алюминиевой промышленности из Казахстана и Украины,

крупные поставки глинозема идут также из Австралии, Гвинеи, Венесуэлы [2].

На территории Иркутской области развивается и такая форма внешних связей как совместное предпринимательство. Основные показатели деятельности совместных предприятий представлены в табл. 2.

Число совместных предприятий с каждым годом увеличивается, что говорит о положительной динамике развития. В 2011 г. число совместных предприятий составляло 173, это в 2,5 раза больше по сравнению с 2000 г.

Рассмотрим динамику поступления инвестиций в регионы Сибирского федерального округа по годам (табл. 3).

Представленные в таблице 3 данные свидетельствуют, что в 2009 году поступления иностранных инвестиций в экономику Иркутской области выросли в 4,2 раза по сравнению с 2000 годом. Это, безусловно, говорит о положительной динамике развития. Но лидирующие позиции в 2009 году занимали Кемеровская и Новосибирская области, а Иркутская область занимает лишь четвертое место. В связи с этим Иркутская

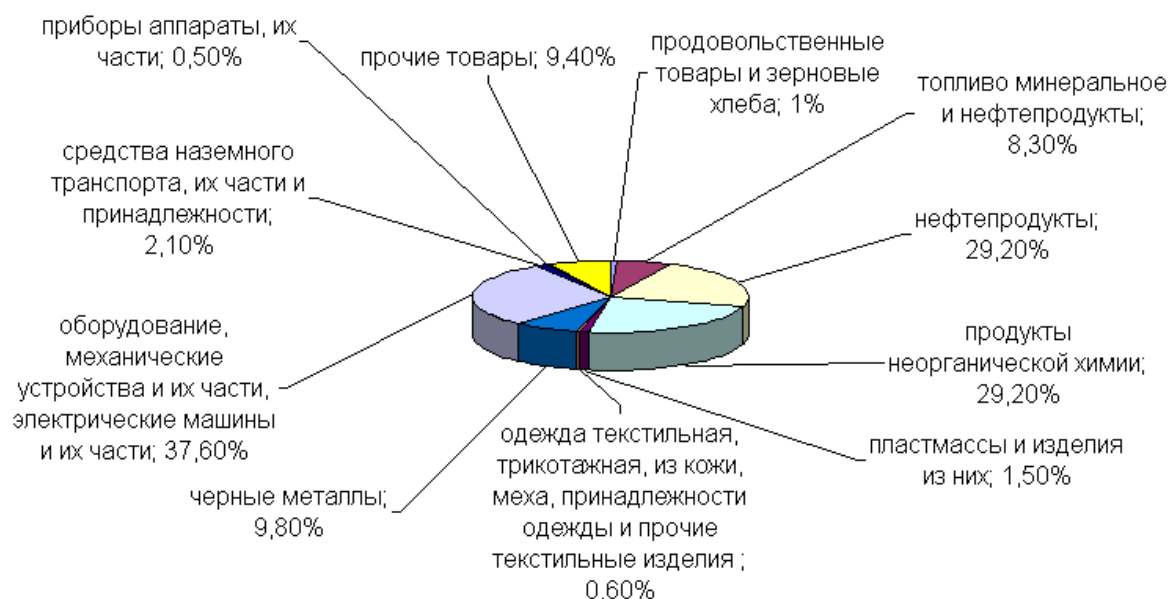


Рис. 3. Структура импорта товаров Иркутской области (2011 г.)

область должна более эффективно использовать имеющийся потенциал, что поможет ей занять одно из лидирующих мест среди регионов сибирского федерального округа.

Иностранные инвестиции в экономику регионов Сибирского Федерального округа за 2011 год представлены на рис. 4.

Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику Сибирского федерального округа в 2011 г., составил более 3000 млн. долларов США, это составило около 3% от общего объема иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации. Среди федеральных округов по объему иностранных инвестиций Сибирский федеральный округ занимает 6-е место.

В структуре иностранных инвестиций, поступивших в Сибирский федеральный округ в 2011 г., прямые инвестиции составили приблизительно 30%.

В 2011 г. максимальная доля в объеме иностранных инвестиций, поступивших в округ, приходилась на Кемеровскую область (15,8%), Красноярский край (15,1%). Наименьшую долю инвестиций из-за рубежа имели Республика Алтай (0,14%), Алтайский край (0,26%) и Республика Бурятия (1,04%).

В 2011 г. максимальная доля в округе прямых инвестиций из-за рубежа приходилась на Республику Хакасию (39,1%), Томскую область (21%) и Забайкальский край (12,1%). Не поступали прямые иностранные инвестиции в 2011 г. в Республику Алтай и меньше всего прямых ин-

Таблица 2

Основные показатели деятельности совместных предприятий, расположенных на территории Иркутской области

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Число действующих совместных предприятий (на конец года), единиц	69	81	112	116	136	153	173
Оборот предприятий (без НДС и акцизов и аналогичных платежей), млн. рублей	...	56294,0	90079,1	73827,1	127594,2	131801,0	152391,1
Численность персонала (без внешних совместителей и выполняющих работы по договорам), тыс. человек	3,5	50,7	41,8	37,0	50,3	44,8	45,5
Расходы на оплату труда, млн. рублей	284,9	8607,4	9873,2	10793,2	15913,3	15340,9	31492,0
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	165,7	7017,9	15763,0	24293,9	13933,4	17504,3	33246,3

Таблица 3

Поступление иностранных инвестиций в экономику регионов сибирского федерального округа
(миллионов долларов США)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сибирский Федеральный округ	1133,6	3153,6	6790,5	1908,8	14869,7	7740,3	2732,5
Иркутская область	82,3	194,1	217,1	435,5	360,5	636,5	344,6
Красноярский край	64,3	1621,6	660,7	146,2	12343,3	3707,5	218,1
Алтайский край	6,6	1,5	1,6	2,8	1,8	4,8	79,3
Забайкальский край	0,4	97,3	28,8	63,8	77,4	79,0	48,5
Кемеровская область	5,1	52,7	547,6	396,8	578,7	1119,8	606,8
Новосибирская область	157,2	24,1	71,7	80,7	219,9	442,9	561,4
Омская область	791,8	1085,6	5145,8	469,5	600,7	578,3	489,4
Томская область	25,1	66,1	64,1	209,1	480,2	679,2	226,2
Республика Бурятия	0,3	9,9	49,6	102,0	100,2	231,5	103,7
Республика Тыва	0,4	-	-	-	3,5	36,5	22,8
Республика Хакасия	0,1	0,7	3,5	2,4	103,5	224,3	31,3
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	0,4

вестиций поступило в Республику Бурятию (0,1%), Алтайский край (0,9%).

Из проведенного анализа следует, что объем иностранных инвестиций несколько отстает от того потенциала, которым обладает Сибирский федеральный округ. Несмотря на это, инвестиционная привлекательность территорий Сибирского федерального округа, безусловно, повышается, в связи с тем, что страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Юго-Восточная Азия становятся центром международной экономической активности. Рас-

ширяющиеся азиатские рынки, бесспорно, требуют необходимых ресурсов и товарной продукции, которыми располагает Сибирский регион.

Основой формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе являются привлечение квалифицированных кадров и создание необходимых условий для удержания уже имеющихся специалистов [2, 3].

В табл. 4 представлена динамика поступления иностранных инвестиций в экономику Иркутской области по видам экономической деятельности.

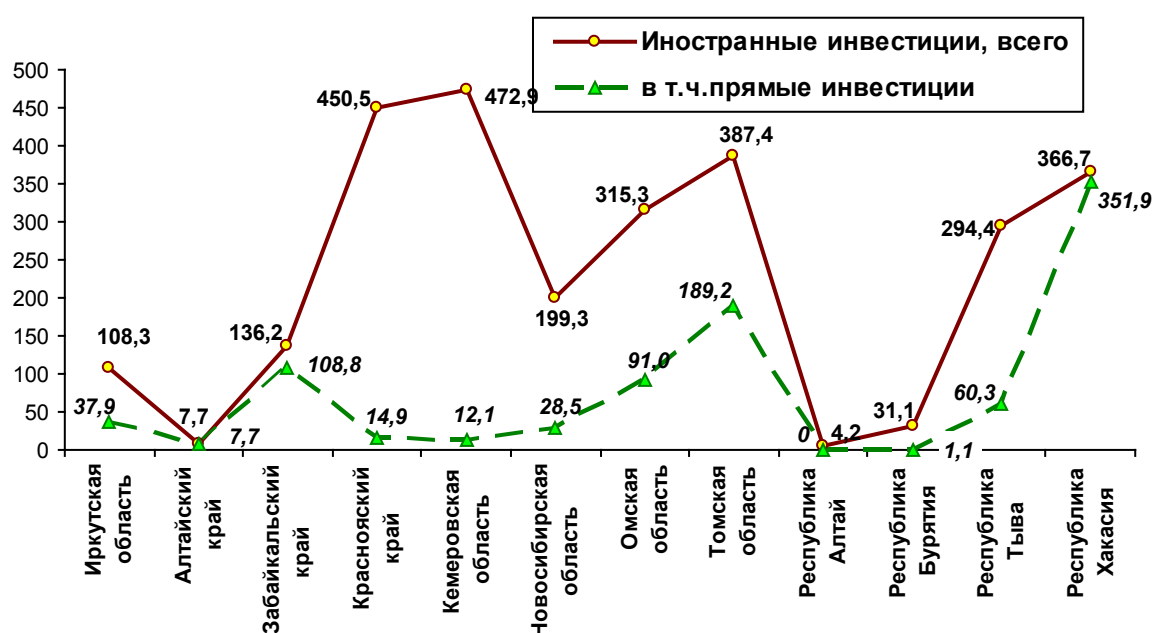


Рис. 4. Иностранные инвестиции в экономику регионов Сибирского Федерального округа в 2011 году
(в расчете на душу населения; долларов)

Таблица 4

Поступление иностранных инвестиций в экономику Иркутской области по видам экономической деятельности

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Миллионов долларов США							
Инвестиции — всего	82,3	217,1	360,5	636,5	344,6	148,7	262,7
в том числе по видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	0,2	7,8	13,0	107,4	10,5	2,2	15,5
добыча полезных ископаемых	16,4	55,4	73,7	21,1	51,1	24,8	39,5
обрабатывающие производства	57,4	90,9	140,3	467,6	263,4	101,1	115,9
обработка древесины и производство изделий из дерева	4,0	17,6	14,0	9,3	7,7	4,4	17,2
целлюлозно-бумажное производство	3,3	18,5	103,2	107,7	40,4	34,1	87,7
химическое производство	-	41,3	13,8	34,0	5,7	5,0	5,3
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	49,7	3,4	-	311,0	207,0	56,1	4,1
производство и распределение электроэнергии и газа	-	0,2	0,0	-	0,7	-	-
строительство	0,0	0,0	-	0,2	0,0	0,0	0,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,3	16,0	8,0	10,1	7,3	13,2	12,9
транспорт и связь	8,0	33,1	25,5	4,1	4,5	-	-
финансовая деятельность	-	13,4	3,0	0,8	1,5	2,4	-
операции с недвижимым имуществом	-	0,3	96,9	25,2	5,6	5,0	78,8

Анализ данных таблицы 18, показывает, что объем иностранных инвестиций в 2011 году увеличился в 3,2 раза по сравнению с 2000 годом.

В целом экономика региона ориентирована в основном на добычу сырья и его первичную переработку. Две трети объема промышленного производства региона вывозятся в другие регионы России и в страны СНГ, до 80% потребляемой промышленной продукции ввозится из других регионов. Иркутская область наиболее ориентирована на экспорт и поставку сырья в другие регионы.

На рис. 5 показана динамика среднесписочной численности работников предприятий с участием иностранного капитала.

Среднесписочная численность занятых на предприятиях с участием иностранного капитала в Иркутской об-

ласти в 2009 году составляла 34,1 тыс. человек, что на 30 % меньше по сравнению с 2004 годом. Мы видим, что среднесписочная численность работников начала снижаться с 2005 года, это обусловлено кризисными явлениями в стране.

Проведенный анализ состояния и тенденций развития экономики Иркутской области, а также приграничных регионов СФО позволяет сделать вывод, что Иркутская область, с помощью имеющегося потенциала, создает необходимые условия для развития эффективных экономических, культурных и иных связей с приграничными регионами и с соседними странами.

Усиление роли контактной функции границ Сибирского федерального округа выражается в устойчивых темпах роста числа предприятий с иностранным капиталом, чи-



Рис. 5. Динамика среднесписочной численности работников предприятий с участием иностранного капитала

сленности занятых на совместных предприятиях и высоких темпах роста объемов иностранных инвестиций в экономику Иркутской области. Такие тенденции развития экономики Иркутской области обуславливают рост потребностей рынка труда в высококвалифицированных кадрах для работы на совместных предприятиях в различных отраслях экономики, таких как: обрабатывающие производства, обработка древесины и производство изделий из древесины, оптовая и розничная торговля, а также другие отрасли. К работникам, задействованным на совместных предприятиях и на предприятиях связанных с внешнеэко-

номической деятельностью предъявляются высокие требования к профессиональным компетенциям, включая способность работать в международном направлении. Это подчеркивает роль высшей школы в подготовке высококвалифицированных кадров. Так как именно в среднесрочной перспективе, именно высшее образование является инструментом перехода страны на инновационный путь развития. Для этого, необходимо реализовать тот потенциал, который в нем заложен. Это создаст новое качество образования на основе усовершенствованной финансово-экономической модели высшей школы.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.irkutskstat.gks.ru>
2. Всероссийская общественная организация «Русское географическое общество». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rgo.ru/2010/08/ekonomicheskoe-razvitie-bajkalskogo-regiona/>
3. Андрей Филичев: «Развитие Сибири требует особых управленческих подходов» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/1724/>

О корреляционной зависимости конкурентоспособности региона и уровня жизни населения (Тюменский регион)

Побединская Александра Вячеславовна, студент

Тюменский государственный университет, Институт права, экономики и управления

В статье рассматриваются вопросы корреляционной зависимости конкурентоспособности региона и уровня жизни его населения на примере Тюменского региона (Тюменской области и ресурсодобывающих Ханты-Мансийского, Ямало-Ненецкого автономных округов). Делаются соответствующие выводы о необходимости переориентации экономики ресурсных регионов Российской Федерации в инновационно-инвестиционную сферу развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, уровень жизни населения, Тюменский регион, корреляционная зависимость.

Проблемным полем исследования стало определение взаимосвязи, взаимоотношения таких экономических понятий-категорий, как «конкурентоспособность региона» и «уровень жизни населения региона», корреляция этих важных экономических показателей применительно к Тюменскому региону Российской Федерации (Тюменской области, Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу). Информационно-аналитической основой изучения проблемы послужил ряд диссертационных исследований и печатных работ отечественных экономистов, специалистов-экспертов в области заданной проблемы.

Итак, под **уровнем жизни** понимают соотношение уровня доходов населения к стоимости жизни в регионе вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами. Для практических расчетов используется схематическое

определение **уровня жизни** населения как отношения уровня доходов к стоимости жизни [6, с. 13–21].

Основная цель всей экономической деятельности — повышение качества жизни людей. В этом контексте **исследователями подчеркивается особая значимость решения важнейшей социальной проблемы — формирования среднего класса** как важного фактора устойчивого развития социально-экономической системы, основного носителя информации, человеческого и интеллектуального капитала, как движущей силы инновационного, постиндустриального развития общества [11, с. 13; 9, с. 28–33].

Применительно к понятию **«региональная конкурентоспособность»**, **«конкурентоспособность региона»** не существует единого универсального подхода, который бы в полной мере охватывал сложную структуру данной экономической категории. Сама проблема в этом

направлении разработана еще недостаточно. Так, к примеру, Л.Н. Чайникова выделяет одиннадцать определений понятия «конкурентоспособность региона», данных различными авторами, шесть из которых имеют в своей структуре социально-экономическую составляющую — «уровень жизни населения» [18, с. 7]. Тем не менее, определим: «**Конкурентоспособность регионов ...** — способность в условиях оптимальной институциональной среды, обеспечивающей демократические свободы, свободный и открытый рынок, производить товары и услуги, востребованные на мировом рынке, поддерживая в то же время высокий, устойчивый уровень жизни и дохода населения, или, более широко, — как способность регионов создавать в условиях внешней конкуренции относительно высокий уровень дохода и занятости населения» [3, с. 103–104].

В настоящее время разработано большое количество методик оценки конкурентоспособности региона [18, с. 13; 16, с. 15–21; 2, с. 29–31; 1, с. 12–17; 8, с. 135–139]. Их авторы сходятся в одном: показатель оценки конкурентоспособности региона является комплексным. Уровень (степень) конкурентоспособности региона оценивается с помощью системы показателей-индикаторов. В группы индикаторов, как правило, включается и показатель уровня жизни населения.

В целом, для исследования конкурентоспособности региона применяют два основных метода: а) экспертный метод или метод экспертных оценок и б) статистические балльные оценки [8, с. 137]. Наиболее популярной, применяемой является рейтинговая система оценки конкурентоспособности региона [17; 10]. В этом контексте данный показатель оценивается на основе многофакторной модели, в которой он рассматривается как функция от ключевых, определяющих факторов:

$$КСР = F(ПКФ, ЭГФ, ПФ, МФ, РЭФ, СДФ, ИнФ, ИФ),$$

где **ПКФ** — природно-климатические факторы; **ЭГФ** — экономико-географические факторы; **ПФ** — политические факторы; **МФ** — макроэкономические факторы; **РЭФ** — региональные экономические факторы (микроэкономические факторы); **СДФ** — социально-демографические факторы; **ИнФ** — инновационные факторы; **ИФ** — инфраструктурные факторы [12, с. 11–12, 14].

Чаще применяется методика оценки конкурентоспособности региона, с которой коррелирует уровень жизни населения. Она предполагает расчет интегрального коэффициента $K_{сп_i}$ по формуле расчета средней геометрической величины (Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина), либо — средней арифметической (Л.К. Гуриева, Г.Г. Аралбаева, Д.Ф. Ахметова):

$$K_{сп_i} = \sqrt[3]{K_{ин_i} \times K_{ур_i} \times K_{эр_i}}$$

При этом рассматриваются три блока показателей, состоящих из девятнадцати основных экономических факторов-индикаторов:

— **Блок 1:** показатели уровня экономического развития (Г.Г. Аралбаева, Д.Ф. Ахметова) или показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона (М.В. Винокурова) ($K_{эр_i}$);

— **Блок 2:** показатели уровня жизни населения ($K_{ур_i}$), одним из основных факторов-индикаторов в этом блоке является «средняя заработная плата в тысячах рублей в месяц»;

— **Блок 3:** показатели инвестиционной привлекательности и активности региона ($K_{ин_i}$).

Указанная система показателей оценки конкурентоспособности региона может быть конкретизирована следующим образом [1, с. 14]:

Наименование частных показателей оценки конкурентоспособности региона	
Блок 1: Показатели уровня экономического развития	
Y_1	Валовой региональный продукт на душу населения (валовой внутренний продукт на душу населения), тыс. руб.
Y_2	Объем промышленного производства на душу населения, тыс. руб.
Y_3	Объем розничного товарооборота на душу населения, тыс. руб.
Y_4	Ввод в действие общей площади жилых домов, кв. м на душу населения
Y_5	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», на душу населения, тыс. руб.
Y_6	Объем продукции сельского хозяйства на душу населения, тыс. руб.
Y_7	Объем транспортного грузооборота на душу населения, тыс. т/км
Y_8	Объем пассажирооборота на душу населения, тыс. пасс/км
Y_9	Объем экспорта товаров и услуг на душу населения, долл. США
Блок 2: Показатели жизненного уровня населения	
Y_{10}	Средняя заработная плата, тыс. руб.
Y_{11}	Уровень занятости населения, %
Y_{12}	Доля населения, имеющего доход выше прожиточного минимума, %
Y_{13}	Объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.
Y_{14}	Обеспеченность жильем на душу населения, кв. м
Y_{15}	Продолжительность жизни, лет
Y_{16}	Средний размер пенсии, тыс. руб.

Блок 3: Показатели инвестиционной привлекательности	
Y_{17}	Инвестиции на душу населения, тыс. руб.
Y_{18}	Сальдированный финансовый результат в расчете на душу населения, тыс. руб.
Y_{19}	Доля прибыльных предприятий (% от общего числа предприятий)

На основе частных показателей рассчитываются частные коэффициенты, сводимые впоследствии в интегральный коэффициент конкурентоспособности региона, сравниваемый с «эталонным критерием» [4, с. 15–17; 2, с. 30; 1, с. 14].

Тюменская область вместе с автономными округами в полной мере отнесена к числу «опорных регионов» России, которые создают и концентрируют основные финансовые, человеческие и инновационные ресурсы страны. В таких регионах должен происходить быстрый рост различных отраслей экономики. Однако базовым сектором экономики Тюменской области на долгосрочную перспективу продолжает оставаться нефте- и газодобыча. Доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета России в 2008–2012 гг. находилась, в среднем, на уровне 44,5%. Доходы Российской Федерации от экспорта нефти в 2010–2011 гг. составили порядка 150,5 млрд. долларов США. **Бюджет России практически наполовину продолжал оставаться ресурсно-экспортным, что определяло неразвитость экономики страны.**

Российским топливно-энергетическим комплексом в последние годы был взят курс на переориентацию нефтяного сбытового (экспортного) рынка с Запада на Восток, на страны Азиатско-Тихоокеанского региона по нефтепроводу «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) [см.: 13, с. 3–4; 14, с. 6]. **Это открывает новые экономические, инвестиционные перспективы для России и Тюменской области как основной нефтегазодобывающей провинции страны, но, тем не менее, не решает основной проблемы российской экономики – проблемы ее жесткой ресурсной ориентированности.**

Как следствие относительной успешности экономической деятельности, уровень жизни населения Тюменского региона в 2008–2011 гг. продолжал оставаться достаточно высоким в сравнении с другими регионами Российской Федерации. Среднедушевые денежные доходы по Тюменской области и автономным округам (в среднем, 34404 руб. в мес.) были в 1,9 раза выше, чем по России (в среднем, 17866 руб. в мес.) и сопоставимы только с Москвой (в среднем, 40846 руб. в мес.). Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по Тюменской области и автономным округам (в среднем, 42844 руб. в мес.) была более чем в 2 раза выше, чем по России (в среднем, 20062 руб. в мес.) и также сопоставима только с Москвой (в среднем, 36805 руб. в мес.) [15]. Но при этом на Тюменском севере оставались самые дорогие в стране цены на товары и продукты питания.

В соответствии с расчетами уровень эффективности инновационной конкурентоспособности Тюменской области в 2005–2009 гг. имел тенденцию к увеличению индекса с

0,204 до 0,227, а по прогнозу к 2014 г. он должен возрасти до 0,251 [7, с. 21–22]. Т.е. потенциал и конкурентоспособность Тюменского региона продолжали возрастать.

Вместе с тем, данные компании Strategy Partners Group по итогам 2012 г. не столь оптимистичны. Так на основе анализа проблемы и экспертной оценки конкурентоспособности российских регионов, были сделаны заслуживающие внимания, знаковые для Тюменского региона, выводы:

а) по итогам 2012 г. лидерами конкурентоспособности среди российских регионов стали Новосибирская, Свердловская области, Москва, Краснодарский край, конкурентоспособность которых оценивалась на уровне Чехии и Польши;

б) **однако, регионам, которые до сих пор успешно развивались на основе таких факторов как большие запасы природных ресурсов, но сегодня неконкурентоспособны, скорее всего, нужно будет найти новые источники роста экономики в ближайшие годы: их процветание будет зависеть от бизнес-климата;**

в) всем без исключения регионам России необходимо преодолевать ключевые препятствия для развития компаний в сфере бизнес-климата [5].

В заключении обозначим выводы по проблеме:

1) Жизненный уровень населения тесно связан с социально-ориентированной экономикой, основное предназначение которой – обеспечение материальными и социальными благами максимально большего количества граждан в рамках необходимости реализации национальной концепции справедливого государства. В этом контексте категория «достаточный жизненный уровень» тесно связана с категорией «средний класс», – как основной социальной стабилизатор и гарант общества.

2) Определяющей целью разумного, справедливого хозяйствования должно стать повышение жизненного уровня населения Российской Федерации в целом через повышение конкурентоспособности государства в макроэкономическом масштабе. Принцип социального государства, обеспечивающего достойную жизнь граждан через развитую, конкурентоспособную экономику, декларирован в статьях 7, 8 Конституции России.

3) Корреляционная зависимость жизненного уровня и конкурентоспособности региона следующая: экономический критерий «жизненный уровень» (категория соподчиненная) структурно входит в экономический критерий «конкурентоспособность региона» (категория доминантная). В социальном аспекте обнаружена обратная зависимость: конкурентоспособность региона призвана в конечном итоге обеспечивать достойный уровень жизни его жителей.

4) Высокий уровень конкурентоспособности региона оказывает влияние на уровень благосостояния жителей конкретной территории, в т.ч. развивающегося Тюменского региона. Он стимулирует развитие сферы потребления, сферы услуг, что дополнительно привлекает в регион финансово-экономические ресурсы. Однако такая положительная для Тюменского региона динамика может продлиться недолго (особенно в условиях глобального экономического кризиса). Поэтому регионам, которые до настоящего времени успешно развивались на основе ресурсных факторов развития экономики, т.е. регионам, экономический рост которых и конкурентоспособность до настоящего времени обеспечивалась значительными запасами природных ресурсов, необходимо в короткие сроки найти новые источники роста экономики. В ближайшие годы процветание таких регионов будет зависеть от бизнес-климата в них. В этом направлении необходимо преодоление ключевых препятствий для развития компаний в сфере бизнес-климата.

5) Определяющей задачей модернизации российской экономики является превращение науки в производственную силу, создание такой экономической модели, в которой в качестве прибавочного продукта будут выступать идеи и конкретные перспективные проекты по их реализации. По экспертным оценкам путь инновационной экономики, путь интенсивного развития страны, в отличие от экстенсивного пути развития, связанного с «догоняющей» экономикой, заключается именно в создании благоприятного инвестиционного и бизнес-климата, основан на инновациях и интеллектуализации производства, на реальном углублении социальной стабильности в обществе.

6) «Конкурентоспособность» — величина экономически более активная, динамичная, нежели «уровень жизни населения». Активность конкуренции обусловлена интенсивным движением капиталов, товаров, услуг, а определенная пассивность уровня жизни населения вытекает из проблемы накопления капитала, его стабилизации в материальных благах людей.

Литература:

1. Аралбаева Г.Г., Ахметова Д.Ф. Оценка конкурентоспособности Оренбургской области // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2011. — №8 (127).
2. Винокурова М.В. Методические подходы к повышению конкурентоспособности региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2006. — №4 (49).
3. Гамбеева Ю.Н. Институциональная среда и ее влияние на конкурентоспособность региона // Вестник Поволжской академии государственной службы. — 2012. — №14 (33).
4. Гуриева Л.К. Конкурентоспособность инновационно ориентированного региона: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05. — М., 2007.
5. Доклад о конкурентоспособности России 2012: результаты оценки конкурентоспособности регионов. 08.02.2013. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.wto-center.ru/conferences/conference-08-02-2013/materials/presentations/04_Lozinskiy.pdf
6. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. — М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2002.
7. Иванова С.А. Инновационная конкурентоспособность региона на основе кластерного подхода: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Челябинск, 2011.
8. Кузьмин Д.И., Соколовский А.А. Конкурентоспособность региона и ее факторы (на примере Красноярского края) // Вестник Томского государственного университета. Общественно-научный периодический журнал. — 2012. — №356.
9. Кундакян Р.М. Повышение качества жизни населения в условиях институциональных преобразований: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01. — Казань, 2011.
10. Новоселова И.А. Интегральная оценка конкурентоспособности экономики регионов // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 03.03.2009. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-17-172009/item/129-2011-03-22-08-24-17>
11. Петропавлова Г.П. Качество жизни населения региона: методология исследований и факторы роста: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05. — Ставрополь, 2008.
12. Проскура Д.В. Теория и методология управления конкурентоспособностью региона: Автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05. — СПб., 2008.
13. Селезнев А. Ресурсное обеспечение неоиндустриальной модели развития // Экономист. — 2013. — №2.
14. Солодовникова А. ЛУКОЙЛ повернул на восток. Компания начинает поставки по ВСТО // Коммерсант-Урал. — Среда, 08.05.2013. — №78 (5109 с момента возобновления издания).
15. Статистические таблицы: 4.1. Номинальные и реальные денежные доходы населения по субъектам Российской Федерации; 4.2. Номинальная и реальная начисленная заработная плата работников организаций по субъектам Российской Федерации // Социальное положение и уровень жизни населения России. Приложение к сборнику «Социальное положение и уровень жизни населения России». Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138698314188

16. Ушвицкий Л.И., Парахина В.Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние // Сборник научных трудов СевКавГТУ, Серия «Экономика». — 2005. — № 1.
17. Халабуда Ю.Э. Оценка конкурентоспособности региона с учетом уровня его инновационного развития // Интернет-журнал «Экономические исследования». — Декабрь 2011. — № 7 (11). Центр Экономических Исследований [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/28/401/>
18. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. — Тамбов: Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2008.

Инновационный путь развития сельского хозяйства Северо-Кавказского федерального округа

Хаштаров Бекхан Лечиевич, студент

Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Научный руководитель Азиева Р.Х., доктор экономических наук, доцент

В работе определена главная составляющая повышения эффективности и использования ресурсного потенциала аграрной сферы. А также выявлено, что создание агротехнопарков способствует развитию агро-промышленного сектора региона и внедрению передовых технологий, обеспечивает снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: агросфера, агротехнопарк, сельское хозяйство, инновации, устойчивый рост.

The main component is improved utilization of resources and agricultural areas. And also revealed that the creation of agrotechnoparkov contributes to the development of the agro-industrial sector of the region and the introduction of advanced technologies, reduces the cost of agricultural products.

Key words: agrosfera, agrotechnopark, agriculture, innovation, sustainable growth.

Уровень жизни населения страны зависит от состояния и темпов развития агропромышленного комплекса. Его основой является сельское хозяйство, т.к. обеспечивает человека жизненно важной продукцией (производит свыше 48 % объема продукции, располагает 68 % производственных основных фондов, в нем занято почти 67 % работающих, производит свыше 12 % валового общественного продукта и более 15 % национального дохода России).

Так как развитие АПК — это основной вопрос социально-экономической политики государства, то важной составляющей повышения эффективности и использования ресурсного потенциала аграрной сферы региона выступает переход на инновационный путь развития.

Инновационное развитие агросферы рассматривается как комплексное использование наукоемких факторов производства в технологической, организационной, экономической и управленческой деятельности для обеспечения устойчиво высокой конкурентоспособности продукции сельского хозяйства на внутренних и внешних рынках. Однако всего 15 % сельскохозяйственных товаропроизводителей активно используют инновации.

По мнению И.Г. Ушаева, в основе устойчивого роста аграрного сектора экономики должно лежать освоение научно-технического прогресса и инноваций, которые позволят вести расширенное воспроизводство и улучшить

социальные условия жизни людей на селе. Подтверждением этому выступает опыт, накопленный передовыми регионами России. За счет инноваций на первое место в стране вышли Белгородская область по птицеводству и Омская — по свиноводству. Они собрали все лучшее, что имеется в отечественной и мировой науке по линии технологий, подготовки высококвалифицированных кадров, создания эффективной системы управления инновационными процессами.

Рост доли инновационной составляющей в структуре ресурсного потенциала обеспечивает снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции. Так например, в растениеводстве, по расчетам ВНИИЭСХ, при нулевой обработке почвы себестоимость 1 центнера озимой пшеницы на 20 % меньше, чем при ее возделывании по традиционной технологии, соответственно, расход топлива в 2 раза ниже, а затраты труда ниже в 1,6 раза.

Внедрение автоматических систем управления микроклиматом в овощехранилищах способствует снижению потребления электроэнергии в 1,6 раза, сохранность продукции при этом составит 96–98 %. В животноводстве эти системы гарантируют рост производительности труда в 2 раза, экономию энергоресурсов — в 1,5 раза. Таким образом, в животноводстве и растениеводстве южно-российских регионов ставка должна быть сделана на ресурсно- и энергосберегающие технологии.

Стимулирование технологической модернизации сельского хозяйства должно осуществляться через финансовую поддержку самого слабого и затратного звена, а именно на стадии подготовки и серийного производства новых видов сельскохозяйственной техники. На наш взгляд, этому будет способствовать гарантированный заказ и субсидирование процентной ставки по кредитам, полученным для постановки на производство новой техники. Следует поддержать позицию И.Ушаева, предлагающего осуществлять субсидирование организациям-разработчикам техники как минимум 50% затрат на проектирование и изготовление опытных образцов.

Представляется также целесообразным придать статус региональных целевых программ мерам, направленным на экономическое стимулирование хозяйствующих субъектов, приобретающих семена репродукций, новые машины и оборудование.

Институтом, способствующим инновационному развитию аграрной сферы выступает агротехнопарк, который представляет собой многопрофильную инновационную структура, ориентированную на развитие агропромышленного сектора региона.

Северо-Кавказский Федеральный округ играет важную роль в экономике страны и обеспечении защиты ее стратегических интересов. Здесь имеются уникальные природные ресурсы и климатические условия. Экономическое развитие СКФО обусловлено высокой долей аграрного сектора в отраслевой специализации его экономики. Так, если основная часть ВВП в экономике России формируется за счет промышленности, а сельское хозяйство играет второстепенную роль (28,8 процента против 6,0 в 2012 году), то для СКФО характерна существенно иная пропорция (19,0 процента против 15,1).

Наибольший вклад в ВРП страны дает Центральный федеральный округ — 37%. Приволжский и Уральский федеральные округа дают порядка 16% и 14% ВРП всей страны, соответственно. По 10% ВРП Федерации создается Северо-Западным и Сибирским федеральными округами, 6% принадлежит Южному федеральному округу и 5% — Дальневосточному округу. В свою очередь, регионы Северо-Кавказского федерального округа создают наименьший объем в ВРП страны, который в суммарном выражении составляет 2% от общероссийского объема.

Сегодня надежды динамичного развития регионов СКФО связаны с эффективным развитием сельскохозяйственного производства, реализацией стратегии России по обеспечению своей продовольственной независимости и безопасности.

В 2012 году в регионах СКФО всего было произведено 174,3 млрд. руб. продукции сельского хозяйства. Это 7% от общероссийского производства в данной отрасли и 6 место среди восьми федеральных округов страны. При этом в стоимостном выражении преобладает производство сферы растениеводства (96,9 млрд. руб. — 7% и 5 место) над сферой животноводства (77,4 млрд. руб. — 7% и 6 место). В 2012 году в Ставропольском крае было про-

изведено сельскохозяйственной продукции на 76415 млн. руб. (6 место в России); в республике Дагестан — 40306 млн. руб. (22 место); в Кабардино-Балкарской Республике — 19459 млн. руб. (41 место); в республике Северная Осетия-Алания — 12397 млн. руб. (53 место); в Карачаево-Черкесской Республике — 12397 млн. руб. (55 место); в Чеченской Республике — 8547 млн. руб. (64 место), в Республике Ингушетия — 2978 млн. руб. (76 место).

Несмотря на то, что все субъекты СКФО имеют ярко выраженное сельскохозяйственное производство (доля вклада в ВРП СКФО более чем в два раза превышает показатель вклада сельского хозяйства в ВРП РФ), регионы Северо-Кавказского федерального округа постоянно испытывают воздействие многочисленных дестабилизирующих факторов. И это вызывает необходимость поиска путей устойчивого развития социально-экономических систем округа.

Создание агротехнопарков в СКФО будет способствовать внедрению передовых технологий и повышению экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

В настоящее время создание агротехнопарков — исключительно важное направление применения для поддержки предпринимательства и малых фирм пищевой и перерабатывающей промышленности.

С помощью агротехнопарков:

- формируется в сельском хозяйстве региона экономическая сеть производителей сельскохозяйственной продукции и ее переработчиков;
- наблюдается продвижение в области конкуренции в сфере сельского хозяйства;
- происходит повышение инвестиций, привлекаемых в сферу аграрного образования.

Основу деятельности агротехнопарка будет составлять так называемый инкубатор агробизнеса, в котором объединятся начинающие инновационные малые фермы и предприятия, начинающие инновационные предприятия по модернизации, техническому перевооружению производственных объектов, нуждающиеся в своей поддержке именно на начальном этапе их становления. Именно малые фермы и предприятия, находящиеся в инкубаторе агробизнеса, получают максимум поддержки (финансовой, материально-технической, информационной, юридической, в области менеджмента и маркетинга и т.д.) со стороны команды менеджеров и других сервисных фирм агротехнопарка.

Важным институтом, формирующим инновационный потенциал аграрной сферы СКФО, должны выступать рациональные информационно-консультационные службы, оказывающие помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям в освоении инноваций. Информационно-консультационная служба аграрной сферы должна служить инструментом инновационной системы для разработки бизнес-планов и бизнес-проектов, а также распространения информации об инновациях на места. Сле-

дует отметить, что определенный опыт работы данных институтов имеется в российских регионах.

Так, в 2006 г. В Республике Саха (Якутия) была со-

здана некоммерческая организация «Республиканский информационно-консультационный центр АПК Республики Саха (Якутия)».

Литература:

1. Коцепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г. № 2136-р).
2. Долгосрочное прогнозирование территориального экономического развития России. Методологические основы и прогноз на период до 2015 года / Под ред. Б.М. Штульберга — М.: СОПС. 2002.
3. Коробейников М. АПК России: современное состояние и стратегия развития // Проблемы теории и практики управления — № 8, 2008.
4. Молодцов А., Попов В., Скориков Е., Турков А. Агрокорода и развитие депрессивных регионов // Вопросы экономики — № 4, 2010.
5. Основные социально-экономические показатели регионов Северо-Кавказского федерального округа // Статистический бюллетень — М.: Росстат, 2012.
6. Экономика сельского хозяйства — № 12, 2012, стр. 86.

18. ТУРИЗМ

Зарубежный опыт применения событийного маркетинга как инструмента повышения туристической привлекательности территории

Глобова Снежана Аленовна, студент

Казанский государственный университет культуры и искусств

В настоящее время интерес к концепции событийного маркетинга в туризме связан с тем, что в современных условиях территориям становится все труднее завладеть вниманием туристов; а поскольку старые маркетинговые инструменты со временем теряют свою эффективность, города, регионы и страны вынуждены изобретать новые концепции, полностью отвечающие требованиям современной целевой аудитории.

Правительства, разных стран, поддерживают и включают события в часть своей стратегии экономического развития, государственного строительства и в качестве инструмента маркетинга и брендинга территорий. [6;169] Корпорации и предприятия используют события, в качестве ключевых элементов в своей маркетинговой стратегии и продвижения имиджа. Энтузиазм общественных групп и отдельных лиц, в своих собственных интересах, порождает чудесный ряд мероприятий практически по любому предмету и теме. О событиях пишут в газетах, транслируют их по телевидению, занимают большую часть нашего свободного времени, обогащая нашу жизнь яркими и запоминающимися моментами.

Событийный маркетинг — инструмент, который позволяет удерживать и привлекать посетителей и инвесторов. Многие города и регионы за рубежом уже давно успешно используют этот инструмент. События — важнейший мотивирующий фактор в туризме. Они заметно влияют на развитие, маркетинговые планы и конкурентоспособность большинства туристских территорий. [8;276]

Область специальных мероприятий стала признанной в качестве конкретной отрасли туризма. Развитию и становлению данной отрасли способствуют Ассоциация Международных фестивалей и событий (IFEA) и международное общество по специальным событиям (ISES). Первое было основано в 1956 году, к 2011 году имеет более 2000 участников, ISES была основана в 1987 году. [3;65]

Событийный маркетинг в туризме — это использование действующего события, для популяризации определенной территории и привлечения потребителей, которые не находят туристическое место, достаточно привлекательной, чтобы посетить ее без повода.

Нет истории использования термина «специальное событие» предполагается, что термин был впервые исполь-

зован в Диснейленде. Организация так назвала события, которые отличались от нормы, и были направлены на продвижение Диснейленда. [3;23]

Термин «событийного туризма», который закрепил связь между событиями и туризмом, был впервые использован департаментом туризма и общественности Новой Зеландии в 1987 году. В зарубежной литературе данный термин трактуют, как важную альтернативу для дестинации, местных предпринимателей, а так же основную деятельность органов управления, которые желают увеличить поток туристов. [4;15]

Несмотря на схожесть терминов «событийный туризм» и «событийный маркетинг» — это все же разные понятия. Событийный маркетинг в туризме — это использование действующего события, для популяризации определенной территории и привлечения потребителей, которые не находят туристическую дестинацию, достаточно привлекательной, чтобы посетить ее без повода. Событийный маркетинг и событийный туризм являются партнерскими и смежными секторами.

Так же не стоит смешивать понятия событийный маркетинг и маркетинг событий. Событие — это тоже туристский продукт и чтобы его продать, нужна определенная маркетинговая стратегия. Различие двух понятий в том, что событийный маркетинг использует событие для продвижения определенной территории, то маркетинг событий продвигает само мероприятие, т.е. продает само событие. [5;71]

Проведение крупных мероприятий играет важную роль в возрождение городов и вносит значительный вклад в повышение привлекательности туристской территории, но и зачастую становятся началом брендинговой компании. Если же у города уже есть сильный бренд (культурный, туристический), он может привлечь мероприятия, которые в свою очередь укрепят его.

Например, Будапешт уже давно занимается организацией ежегодных фестивалей, привлекающих большое количество внутренних и внешних туристов. В их числе Весенний и Осенний фестивали, Будапештская ярмарка и фестиваль Sziget. В течение недели, когда он проходит в город съезжаются молодые люди со всего света. Будапешт давно позиционирует себя «городом фестивалей»,

стремясь, стать одной из ведущих культурных столиц Европы. [6;169]

Сегодня в мире насчитывается несколько десятков городов, которые специализируются на событийной экономике и живут на доходы от нее. Всемирно известны ежегодный экономический форум в Давосе, кинофестивали в Берлине, в Каннах, например, в 2009 г. экономический эффект от Каннского фестиваля составил почти 200 млн. евро (194 млн. 653 тысячи), он создал 3200 рабочих мест, и на него пришлось 10% годовой загрузки отелей в регионе.

Репутацией одной из «праздничных» стран пользуется Италия. Самым популярным является карнавал в Венеции, который ежегодно проходит в феврале. В течение 10 дней в городе воссоздается праздничная атмосфера XVIII в. — кавалькады, традиционные церемонии, всевозможные парады и маскарады без усталости сменяют друг друга на шумных и пестрых улицах. Ежегодно на карнавал в Венеции приезжают более 500 тыс. туристов из разных стран мира. [7;185]

Если некоторые мероприятия могут привлечь определенную аудиторию, то другие в свою очередь, объединяют население территории и туристов. Особого внимания здесь заслуживают спортивные события. Современный спорт — одна из массовых форм развлекательной и культурной жизни, к тому же сфера, которая вносит инвестиции в развитие городов. Одним из ярких примеров является проведение олимпийских игр, когда на городе и на стране сосредотачивается внимание всего мира. [8;190]

Победа в конкурсе на проведение олимпийских игр рассматривается как значительная удача в непрекращающемся соревновании между ведущими городами планеты. В последние годы Игры превратились в масштабное мероприятие, и служат платформой для того, чтобы принимающие города и страны рассказали миру новую историю о себе. [8;240]

К сожалению, распространенной ошибкой в использовании событийного маркетинга является то, что после проведения самого события, у города или страны нет точно представления того, что они хотели бы рассказать о самих себе, когда на них направлены телекамеры всех стран. [6;142].

В качестве неудачного примера, можно привести Олимпийские игры 2004, в Афинах. Как оказалось, после Олимпиады у Афин не осталось историй, разработанных на многие годы вперед, включенных в медиаплан или на продвижение постоянных стратегических целей. Очевидно, что деятельность по событийному маркетингу, которая проводилась до и во время Игр, следовало продолжить после мероприятия. Необходимо было направить усилия правительства на улучшение особых характеристик города, не только на свои ценности и аутентичность, а сделать упор на освещении его современных свойств, приобретенных во время подготовки и проведения Игр. Более того, Греция по-прежнему привлекает туристов, на традиционном сообщении о море, песке, и руинах. [6;143]

Масштабные международные мероприятия, события могут предоставить отличные возможности для продвижения территории и повышения ее туристской привлекательности. Но они производят ограниченный, краткосрочный эффект, если не предусматриваются в долгосрочной стратегии, которая обычно связана с текущей социально-экономической ситуацией и основными ценностями. Данные мероприятия также должны поддерживаться жителями города или страны. [6;148]

Большинство коммун спонсируют общественные мероприятия, связанные с празднованием каких-либо событий и годовщин. Местные фестивали существовали всегда, но возникла новая тенденция отражающая интерес к местным особенностям, и Европа пребывает уже в десятилетних фестивальных преобразованиях. Самые маленькие городки и даже деревни сегодня используют инструменты событийного маркетинга, организуя фестивали, прославляющие их уникальность. [8;220] Популярными темами являются празднования в честь известной личности родившейся в данном городе, например, Генуя прикладывает огромные усилия к увековечиванию памяти Христофора Колумба. Помимо известных людей темой может стать и классическая музыка, балет, театр, опера (например, Фестиваль Шаляпина в Казани), кинематограф (Ницца, Канны).

События, могут соответствовать бренду города, и обеспечивать экономическую прибыль для города (развитие инфраструктуры, загрузка гостиниц), способствовать созданию образа города с помощью освещения в СМИ. События в туризме — это мероприятия в целях создания рекламного сообщения, привлечения туристов, погружение участников в уникальную атмосферу территории.

Решаемые задачи при помощи данного инструмента событийного маркетинга:

1) специальное событие позволяет территориям своевременно завоевывать интерес потенциальных потребителей туристских услуг, которые находятся на стадии принятия решений относительно места проведения отпуска или weekenda, вместе с тем снижение туродней, переход от пассивного отдыха к активному;

2) раскрученное событие само становится брендом, что позволяет широко использовать его при построении дальнейшей стратегии повышения туристской привлекательности территории;

3) создание новостного повода для СМИ, создает почву для общения со СМИ, мероприятие событийного маркетинга имеет «долгоиграющий» эффект, т.к. задолго до самого события фигурирует в анонсах, афишах, пресс-конференциях и после проведения;

4) участники события могут рассматриваться, как большая фокус-группа, в ходе мероприятия специалисты накапливают знания о потребителе данного рода услуги, в ряде случаев позволяющие избежать лишних расходов на исследования;

5) на мероприятии событийного маркетинга можно организовать прямые продажи товара местных произ-

водителей, тем самым знакомить туристов с уникальной продукцией территории;

6) событие воздействует на эмоции гостей туристской территории, что позволяет на долгий период оставаться в памяти, привлекать внимание в долгосрочном периоде, стимулировать к повторному посещению;

7) внимание широкой общественности при этом ненавязчивость информации;

8) эффект сарафанного радио;

9) способ преодоления сезонных колебаний и географического распространения за пределы региона или страны;

10) катализатор развития смежных отраслей и направлений деятельности (туризм, управление города, государственно-частное партнерство).

Событийный маркетинг также имеет «оркестровый эффект» — активизируя участие администрации территории, компаний-инвесторов, целевой аудитории (туристов), СМИ, организаторов. Взаимодействие всех пяти сторон приводит к качественному и высокодоходному событию, которое приводит к повышению туристкой привлекательности.

Анализ опыта зарубежных стран позволяет провести типологию событий в контексте маркетинговых задач:

1) Внешние и внутренние (зависит от маркетингового субъекта);

2) По типу маркетинговой среды: — политическое (инаугурация, экономический форум), корпоративное (забег Avon), социальное (фандрайзинговая, экологическая акция), культурно-развлекательное (фестиваль, выставка), научное, спортивное, или смешанное;

3) По характеру взаимодействия: формальное или неформальное, зависит от маркетинговой среды;

4) По масштабам целевой аудитории: международные, государственные, региональные, городские, корпоративные.

Виды событий используемых как инструмент зависят от выбранного критерия классификации.

Успех специальных мероприятий в захвате рынка был связан с тем, что они соответствуют важным изменениям в спросе на развлекательные мероприятия. События — являются «краткосрочным, легко доступным, с гибкими затратами времени, и предлагают варианты для всех возрастов. [5;27] Некоторые из причин резкого увеличения популярности специальных мероприятий могут вытекать из демографических и психографических изменений, которые произошли в некоторых областях жизни, такие как:

— Повышение уровня среднего располагаемого дохода,

— Переход к краткосрочным отпускам,

— Повышение интереса к эмпирическим путешествиям,

— Повышение интереса к аутентичности,

— Повышение интереса к культуре. [5;29]

Если событийный маркетинг организован правильно, подобрана соответствующая событию целевая аудитория, то эффект не заставит себя долго ждать. С помощью грамотно мероприятия событийного маркетинга можно не только повысить узнаваемость территории, стимулировать посещаемость, но и привить аудитории лояльность к территории — центру событийного маркетинга.

В современной конкурентной среде, вопрос о завоевании потенциальных туристов, с помощью инструментов маркетинга становится особенно актуальным, когда уникальность территорий больше не является основным преимуществом, и туристические свойства мест становятся все более похожими. Борьба за внимание целевой аудитории переходит из сферы рационального в сферу эмоционального.

Событийный маркетинг, представляет собой комплексный инструмент, по созданию и управлению эмоциональным восприятием территории в процессе непосредственного общения с потребителем. Событийный маркетинг включает в себя личное знакомство с местом, опыт переживания, что позволяет добиться эмоциональной вовлеченности потребителя в систему ценностей данной территории. Личное знакомство и прямые взаимодействия с эмоциональным фоном места составляют ключевое преимущество событийного маркетинга.

Таким образом, можем сделать вывод, что проведение крупных мероприятий играет важную роль в возрождение городов, и вносит значительный вклад в повышение привлекательности туристской территории, но и зачастую становятся началом брендинговой компании. Если у города, уже есть сильный бренд (культурный, туристический), он может привлечь мероприятия, которые в свою очередь укрепят его. [6;172]

В заключении хотелось бы отметить, процесс формирования, становления, развития и использования инструментов событийного, в качестве значимой отрасли территориальной специализации в России, в настоящее время невозможен без координации усилий органов государственной власти всех уровней, бизнес — сообщества и науки.

Литература:

1. Donald Getz, PhD EVENT MANAGEMENT and EVENT TOURISM Second Edition, 2004. — 552 с.
2. Leo Kenneth Jago, SPECIAL EVENTS AND TOURISM BEHAVIOUR, 1997. — 310 с.
3. Hodges, J, and C. Hall. The Housing and Social Impacts of Mega-events: Lessons for the Sydney 2000 Olympics, In Kearsley, G. (ed) Tourism Down Under II; Towards a More Sustainable Tourism, Centre for Tourism, University of Otago, 2000. -с166.
4. D. Boorstin The Image A guide to Pseudo-Events in America, Harper, New York, 2004

5. Event-менеджмент: профессиональная организация успешных мероприятий/ [У. Хальцбаур, Э. Йеттингер, Б.Кнаус и др. пер.с нем Т. Фоминой] — М.: Эксмо, 2010. -384 с.
6. Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики \ пер с англ. Веры Сечной. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. -336 с.
7. Третьякова Т.Н. Анимационная деятельность в социально-культурном сервисе и туризме: учеб.пособие для вузов. М.: Академия, 2008. -272с
8. Филип Котлер, Кристер Асплунд, Ирвинг Рейн, Дональд Хайдер Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. -384 с.
9. Доклад Заместителя руководителя Федерального Агентства по туризму Д.В Михеева на тему: «О перспективах развития событийного туризма в РФ». 2011 г.

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Выявление проблем и перспектив развития жилищно-коммунального хозяйства в г. Арсеньеве

Переверзева Лариса Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Казакова Алёна Игоревна, студент;

Кирова Надежда Юрьевна, студент;

Канунникова Алина Павловна, студент

Дальневосточный федеральный университет (филиал в г. Арсеньеве)

Жилищно-коммунальное хозяйство России занимает существенное место в экономике страны. Проводимая в настоящее время реформа ЖКХ подразумевает под собой модернизацию всего жилищно-коммунального хозяйства России. Основными направлениями реформационных изменений стали: перевод коммунальной отрасли на рыночные отношения, привлечение частного бизнеса, формирование института эффективного собственника. Все преобразования, кроме очевидных позитивных аспектов, имеют и свои недостатки и проблемы, в процессе решения которых государство, непосредственные субъекты управления жилищно-коммунальным хозяйством и собственники жилья должны объединить свои усилия.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, реформы, управляющие компании.

Проблемы жилищно-коммунального хозяйства являются самыми болезненными точками в социально-экономическом блоке, и для их решения принято большое количество законодательных, нормативно-правовых и иных актов, одним из основных является Жилищный Кодекс РФ. ЖКХ — огромный сектор экономики со значительным оборотом денежных средств, но при этом нерентабельный и убыточный. Реформа ЖКХ предполагала допустить частный бизнес к оказанию этих услуг и одновременно сформировать класс собственников жилья, способных принимать решения по эксплуатации и содержанию общего имущества. Цель реформы — превратить «депрессивную» отрасль в прибыльную отрасль, способную предложить потребителю широкий спектр качественных услуг.

В настоящее время управление многоквартирными домами полностью передано жильцам. Управляющие компании оказались бессильны в улучшении ситуации в сфере ЖКХ. В стране отмечаются случаи злоупотребления правом распоряжаться деньгами жителей со стороны управляющих компаний и объединений собственников. Так по оценкам российских экспертов, общий ущерб составляет около 65 млрд. руб. в год. Имеют место одновременное выставление квитанций за коммунальные услуги разными компаниями. Часты случаи направления жителям квитанций от компаний — однодневок. Эти проблемы возникли потому, что возможность доступа к обслуживанию МКД имеет практически любое лицо, а надлежащего надзора за деятельностью субъектов хозяйствования нет. [1]

Немаловажной проблемой является отсутствие критериев ответственности управляющих компаний за исполнением регламента безопасности домов. В результате технической безграмотности специалистов подобных компаний энергоресурсы потребляются неэффективно, имеет место завышение стоимости работ и увеличивается аварийность домов.

Системный анализ выявленных нарушений показал, что многие злоупотребления стали возможными из-за того, что нет прозрачности при расходовании денежных средств управляющими организациями. В нарушение требований федерального законодательства необходимая информация зачастую не размещается в сети интернет и фактически скрыта от граждан. [2]

Жилищный Кодекс Российской Федерации возлагает на собственников большую ответственность за принятые решения, поскольку, от них зависит, насколько эффективно будет осуществляться управление общим имуществом объектов недвижимости, и, как следствие, в каком состоянии будет находиться это имущество. Для принятия объективных решений собственники должны быть полностью информированы в объеме, необходимом для принятия вышеуказанных решений, а управляющие организации, в свою очередь, доводить до собственников достоверную, полную и своевременную информацию.

Сегодня в России более 65% основных фондов жилищно-коммунального хозяйства, аналогичные данные и по г. Арсеньеву, имеют запредельный износ, что свидетельствует о том, что долгосрочное планирование капитального ремонта объектов недвижимости практически

отсутствует, а решения собственниками принимаются в большей части необъективно и носят локальный или аварийный характер. В результате чего, растет процент износа объектов недвижимости, растут потери коммунальных ресурсов (по воде потери в среднем составляют 20 %, по электроэнергии — 15 %, по теплу — до 40 %), увеличивается объем ветхого и аварийного жилищного фонда, ухудшается внешний облик города, сдерживается развитие городской инфраструктуры, понижается инвестиционная привлекательность. Ветхое и аварийное жилье имеется во всех субъектах Российской Федерации и составляет от 0,2 до 13,1 процента всего жилищного фонда субъекта, (в г. Арсеньеве — 2,4 %). [3]

Одним из главных сдерживающих факторов эффективной реализации реформирования ЖКХ, является нехватка опытных квалифицированных кадров в области планирования, что связано с резким увеличением за период 2008—2010 гг. количества товариществ собственников жилья и коммерческих организаций, осуществляющих управление объектами недвижимости. [4]

Вторым сдерживающим фактором эффективной реализации реформирования ЖКХ является отсутствие единых стандартов на территории Российской Федерации. К таковым относятся методики, применяемые при расчете размера платы за содержание и ремонт жилого помещения, при ценообразовании водоснабжении и водоотведении, а также при формировании предложений, для вынесения на обсуждение общего собрания собственников, о необходимости проведения капитального ремонта, определения начала капитального ремонта и его периодичности, объема работ, стоимости материалов, порядке финансирования ремонта, сроках возмещения расходов. [5]

Третьим фактором является отсутствие единого информационного поля, объединяющего саморегулируемые организации, юридических и физических лиц, задействованных в содержании и управлении общего имущества объектов недвижимости.

Четвертым фактором является низкий уровень активности и ответственности собственников при принятии вышеуказанных решений, что зачастую зависит от уровня их информированности.

Пятым фактором является отсутствие системного решения в области как краткосрочного, так и долгосрочного планирования проведения капитального и текущего ремонта общего имущества. Об этом свидетельствует тот факт, что размер платы за капитальный ремонт ниже размера платы за текущий ремонт, что не позволяет выполнять капитальный ремонт в нормативные сроки в полном объеме. Имеют место факты установления размера платы за капитальный ремонт равной нулю. [6]

Для снижения влияния вышеуказанных сдерживающих факторов эффективной реализации реформирования ЖКХ необходимо разработать целый комплекс мер, который был бы предназначен для применения во

всех сферах жилищно-коммунального хозяйства и всеми участниками процесса по реализации реформирования ЖКХ. Данный комплекс мер должен быть представлен в виде программного продукта. В этот программный продукт необходимо включить полную информационную базу учета элементов общего имущества объектов недвижимости, в соответствии с технической документацией и отражением нормативной, плановой фактической периодичности проведения капитального и текущего ремонта, с ведением архива данных по каждому объекту недвижимости.

К основным рекомендуемым мерам следует отнести систему саморегулирования и аудит. Задача государства при проведении реформы ЖКХ — отрегулировать процесс взаимодействия всех участников рынка: владельцев жилья и их объединений, управляющих компаний, поставщиков услуг, органов государственной власти и местного самоуправления. Все эти субъекты должны будут взаимодействовать организованно, только тогда рынок ЖКХ будет развиваться. Развитие и совершенствование системы саморегулирования позволит эффективно использовать механизмы государственного управления, освобождая органы государственной власти от необходимости осуществления функций всеобъемлющего контроля. Это будет способствовать снижению коррупционной нагрузки на бизнес и существенно уменьшит численность чиновников, что, соответственно, снизит и бюджетную нагрузку на их содержание. Европа и США уже давно знакомы с преимуществами саморегулирования. Сейчас в России уже выстраивается система саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности, где действует Закон «О саморегулируемых организациях». Саморегулирование постепенно внедряется во все сферы экономики. Ведь саморегулирование — это обязательный элемент рыночной экономики. [1]

Кроме того, в начале нынешнего года генеральный директор ЗАО «Руспромаудит» О.М. Ионов предупредила о готовящемся новом Законе об аудите, в соответствии с которым все предприятия жилищно-коммунальной отрасли получат статус социально значимых и попадут под обязательный аудит. [7]

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что на данном этапе реформирования жилищно-коммунального хозяйства возникла необходимость ведения истории по каждому объекту недвижимости. Чтобы сформированная система «прозрачности объекта недвижимости» могла, прежде всего, помочь собственникам понять истинное состояние общего имущества объекта недвижимости и принять верное решение, а управляющим организациям своевременно проводить ремонтные работы, с целью корректного обслуживания.

От качества жилищных условий зависит качество жизни людей. Хорошие условия являются предпосылкой и следствием благополучия людей и функционирования экономики страны.

Литература:

1. Михайлиди Павел, «Реформа жкх: система регулирования, объемы злоупотреблений, риски, последствия, предложения». [Электронный источник]: <http://blog.liga.net/user/mikhailidi/article/5205.aspx> (дата обращения: 15.04.2013)
2. Охлопков Сергей, интервью прокурора Свердловской области Сергея Охлопкова. [Электронный источник]: <http://ncongress.ru/index.php/2009-01-22-10-28-55/511-17012013> – (дата обращения: 15.04.2013)
3. Полещук Александр, интервью заместителя полпреда президента на Дальнем Востоке на тему: «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы». [Электронный источник]: <http://www.pppcenter.ru/ru/news/events/05032010riaafederalpress> (дата обращения: 18.05.2013)
4. Стратегия социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2011 г. № 1540-р. [Электронный источник]: <http://cfo.gov.ru/acts/3> (дата обращения: 15.05.2013)
5. Государственная программа «Обеспечение качественным жильем и услугами ЖКХ населения России». [Электронный источник]: www.minregion.ru/upload/documents/2011/09/020911-ppr-1.doc (дата обращения: 15.05.2013)
6. Проблемы капитального ремонта в Москве. Круглый стол фракции КПРФ в Мосгордуме. [Электронный источник]: <http://kprf.ru/dep/reg/117515.html> (дата обращения: 18.05.2013)
7. Ионова Оксана, Всероссийский практический семинар «Государственная политика в области тарифного регулирования и реформирования организаций ЖКХ». [Электронный источник]: <http://www.council.gov.ru/> (дата обращения: 18.05.2013)

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (II)

Международная научная конференция
г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.06.2013. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 16,44. Уч.-изд. л. 11,88. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательско-полиграфической фирмы «Реноме»
192007, г. Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 40